PRATIQUES INFORMELLES ET SEMI-FORMELLES, PRATIQUES ALTERNATIVES : CAS CONCRETS

UN ADAGE À L'ÉPREUVE DES FAITS : LA PLACE DES FEMMES DANS LES TONTINES AU SÉNÉGAL

TONTINEURS ET NON-TONTINEURS À NIAMEY

LE RÔLE FINANCIER DES BOUTIQUIERS AU SÉNÉGAL

LES PRATIQUES FINANCIÈRES DES MOURIDES AU SÉNÉGAL

À CHACUN SON BAS DE LAINE. LE COMPORTEMENT D'ÉPARGNE EN MILIEU PÊCHEUR DU DELTA CENTRAL DU NIGER (MALI)

LES BANQUES DE CÉRÉALES AU TCHAD : OUTIL DE GESTION DE LA PRODUCTION ALIMENTAIRE

UN ADAGE À L'ÉPREUVE DES FAITS : LA PLACE DES FEMMES DANS LES TONTINES AU SÉNÉGAL

Un adage couramment répandu au Sénégal fait de la tontine *«une affaire de femmes»*.

Les termes de cet adage nous avaient semblé suffisamment établis pour que nous nous contentions simplement de les vérifier lors de l'enquête que nous avons effectuée au Sénégal de décembre 1985 à la fin de mai 1986 et dont les résultats ont fait l'objet de notre thèse[1]. Pour ce faire, nous avions inséré dans le relevé d'opinions intégré à l'un des deux questionnaires utilisés dans l'étude l'affirmation *«la tontine est une affaire de femmes»*, le questionnaire ayant été adressé à des participants effectifs à des tontines.

Nous devons reconnaître cependant que nous n'avons peut-être pas, à l'époque, apporté une attention suffisante aux réponses que nous avaient fournies les personnes interrogées dans la mesure où une très large majorité d'entre elles s'oppose à cette affirmation comme le montre le tableau I. En outre, s'il n'est après tout pas très surprenant de constater que 85,87 % des hommes ne partagent pas l'avis selon lequel *«la tontine est une affaire de femmes»*, le fait que 71,82 % des femmes faisant partie de l'échantillon ne le partage pas non plus est en revanche beaucoup plus paradoxal.

Dès lors, faut-il penser que l'adage populaire est en contradiction avec les faits, rien n'indiquant de surcroît qu'il soit *a priori* conforme à la réalité ?

C'est à cette question que nous tenterons de répondre dans les développements qui suivent grâce à une relecture des résultats obtenus dans notre étude autour du thème du rôle des femmes dans les tontines sénégalaises et à une synthèse de ceux-ci. En fait, cette synthèse permet d'effectuer cinq constatations quant à la place qu'occupent les femmes au sein des groupements tontiniers au Sénégal, en précisant que tous les groupes qui ont été observés, tant du point de vue de leurs adhérents que de leurs gestionnaires, sont des tontines «mutuelles» ou «tournantes» au sens de la typologie maintenant bien établie de Michel Lelart[2].

1. Michel DROMAIN, *Les Associations rotatives d'épargne et de crédit au Sénégal*, thèse pour le doctorat en Sciences de Gestion, I.A.E. de Nice, Juin 1989.

2. Voir la contribution de Michel LELART dans ce volume.

Tableau I

Affirmation «*La tontine est une affaire de femme*»		D'accord Nbre	%	Pas d'accord Nbre	%	Sans opinion Nbre	%	Totaux Nbre	%
HOMMES	Région de Dakar (211)	20	9,48	180	85,31	11	5,21	211	100
	Autres régions (65)	4	6,15	57	87,70	4	6,15	65	100
	Ensemble des hommes (276)	24	8,70	237	85,87	15	5,43	276	100
FEMMES	Région de Dakar (297)	63	21,21	218	73,40	16	5,39	297	100
	Autres régions (104)	30	28,85	70	67,30	4	3,85	104	100
	Ensemble des femmes (401)	93	23,19	288	71,82	20	4,99	401	100
Région de Dakar - (H + F) (508)		83	16,34	398	78,35	27	5,31	508	100
Autres régions - (H + F) (169)		34	20,12	127	75,15	8	4,73	169	100
Échantillon total - (677)		117	17,28	525	77,55	35	5,17	677	100

PREMIÈRE CONSTATATION : LES FEMMES PARTICIPENT DAVANTAGE AUX TONTINES QUE LES HOMMES

Cette première constatation ressort de l'examen de la répartition par sexe des 677 participants qui ont été interrogés ; elle est corroborée par la détermination des nombres d'hommes et de femmes dans la série des 199 tontines examinées en tant que groupes d'individus par le biais de leurs gestionnaires.

La répartition géographique et par sexe de l'échantillon des 677 participants fait l'objet du tableau II qui présente les pourcentages d'hommes et de femmes dans chacune des zones considérées.

Tableau II

SEXE / Zone géographique	HOMMES Nombre	%	FEMMES Nombre	%	TOTAUX Nombre	%
Région de Dakar	211	41,54	297	58,46	508	100
Autres régions	65	38,46	104	61,54	169	100
Totaux	276	40,77	401	59,23	677	100

La «Région de Dakar» considérée ici correspond à l'ancienne région administrative du Cap-Vert, englobant la ville de Dakar elle-même, et les communes périphériques (Ouakam, Yoff, Grand-Yoff, Pikine, Guédiawaye), y compris celles de

Rufisque et de Bargny. Géographiquement la «Région de Dakar» est donc assimilable à la totalité de la presqu'île du Cap-Vert. La catégorie «Autres Régions» regroupe, pour sa part, toutes les unités qui ont été enquêtées hors de la zone précédente.

Il convient de noter que la classification «Région de Dakar - Autres régions» ne recouvre pas un découpage «zone urbaine - zone rurale» dans la mesure où, même en province, l'enquête a été essentiellement menée dans les villes.

Cette dernière remarque explique en grande partie que la représentativité de l'échantillon des participants, appréciée par rapport à la population urbanisée du Sénégal, apparaisse faible. En effet, d'après des estimations du ministère sénégalais du Plan et de la Coopération reprises par le ministère sénégalais de l'Urbanisme[3], le taux d'urbanisation était de 35 % en 1985, la population urbanisée s'élevant à 2 267 000 personnes pour une population totale estimée à 6 458 000 individus. À elle-seule, l'agglomération dakaroise, entendue au sens de l'ancienne région du Cap-Vert, comptait, en 1985, 1 490 000 personnes soit 65,73 % de l'ensemble de la population urbanisée du Sénégal, les 34,27 % restant se répartissant dans les villes des autres régions.

Des remarques similaires peuvent être faites quant à la représentativité de l'échantillon des participants du point de vue de la répartition par sexe puisque les sources précédentes évaluaient à 50,37 % le pourcentage de l'effectif féminin en 1985, l'excédent étant attribué à la migration différentielle et à la sur-mortalité masculine[4]. Là encore, la représentativité de l'échantillon pourrait être considérée comme assez faible.

Une telle conclusion nous paraît cependant hâtive car, du point de vue de la répartition par sexe des personnes interrogées, il est possible de se demander si la représentativité de l'échantillon doit être appréciée par rapport à la population totale ou par rapport à la seule population des participants aux tontines.

Pour notre part, cette dernière perspective doit évidemment être retenue bien que la population des adhérents aux groupements tontiniers ne soit pas connue. Si tel est le cas et au regard des résultats du tableau II, il est sans doute possible de conclure que, d'une manière générale, les femmes participent davantage aux tontines que les hommes, cette conclusion étant par ailleurs, confirmée par deux autres études.

D'une part, dans une étude du phénomène associatif en villes africaines ayant pour cadre Dakar et Brazzaville, Michèle Odeye montre que, dans les deux cas, le nombre de femmes associées est toujours supérieur au nombre d'hommes associés et ce quel que soit le type de structures associatives considérées (associations religieuses, récréatives, associations de ressortissants ou associations à fondement écono-

3. Ministère de l'Urbanisme, *Projet d'assistance technique pour la réhabilitation et la gestion urbaine - Politique de l'habitat - Étude A1 :Politique du logement (étude du financement du logement)*, Rapport intérimaire, Juillet 1985, pp 4-5.

4. Ministère de l'Urbanisme, rapport cité, pp. 4-5.

mique comme les tontines)[5].

D'autre part, Grégoire-Clément Coulibaly, Alain Laffitte et Prosper Ngoma mettent en évidence un pourcentage de femmes de 67 % parmi les 1165 membres de 17 tontines étudiées dans la province du Centre-Sud du Cameroun[6]. Cette prépondérance des femmes est attribuée par les auteurs à différents facteurs :

- les femmes font moins de dépenses que les hommes ;
- les femmes sont plus épargnantes que les hommes[7].
- les revenus des femmes sont plus faibles et d'origine plus diverse que ceux des hommes. La tontine leur sert donc à épargner et à faire fructifier ces revenus ;
- les tontines permettent aux femmes d'être mieux insérées dans le circuit monétaire, par rapport auquel elles ont tendance à être marginalisées par les hommes qui détiennent généralement les clefs de la distribution des revenus. Dans ce contexte, les tontines sont utilisées par les femmes pour disposer de revenus non contrôlés par les hommes ;
- la femme a, d'une façon générale, une vie sociale plus intense que celle de l'homme ceci se traduit notamment par une participation plus large des femmes aux tontines, lesquelles servent, entre autres choses, à raffermir et à entretenir cette vie sociale[8].

Pour ce qui nous concerne, nous faisons nôtres ces diverses considérations, très largement confirmées au Sénégal par les évolutions récentes renforçant l'importance du rôle des femmes dans l'ensemble des mouvements associatifs et leur implication de plus en plus grande dans les circuits économiques[9]. Au total, nous estimons donc que le nombre de femmes relevé dans l'échantillon des participants, reflète effectivement une tendance générale.

Cette tendance est encore plus nette lorsque l'on examine les nombres d'hommes et de femmes dans la série des 199 groupements tontiniers qui ont été analysés parallèlement aux adhérents. Ces nombres (et les pourcentages correspondants) font l'objet du tableau III :

5. Michèle ODEYE, *Le phénomène associatif en villes africaines (Dakar-Brazzaville)*, Archives de Sciences Sociales de la Coopération et du Développement, n° 66, Octobre-Décembre 1983, pp. 46-53

6. Grégoire-Clément COULIBALY, Alain LAFFITE, Prosper NGOMA, *Synthèse de l'étude de quelques tontines de la Province du Centre-Sud (Cameroun)*, Archives de Sciences Sociales de la Coopération et du développement, n° 65, Juillet-Septembre 1983, pp. 62-72.

7. Voir *infra*, pp. 194-204.

8. Grégoire-Clément COULIBALY, Alain LAFFITE, Prosper NGOMA, article cité, pp. 64-65.

9. En particulier par le biais de groupements d'intérêt économique.

Tableau III

	HOMMES		FEMMES		TOTAUX	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Région de Dakar (125 tontines)	1014	25,94	2895	74,06	3909	100
Autres régions (73 tontines)	327	27,59	858	72,41	1185	100
Échantillon total (198 tontines)	1341	26,33	3753	73,67	5094	100

Le tableau montre que sur un total de 5 094 adhérents à 198 tontines[10] les femmes représentent 73,67 %, sans différences significatives entre Dakar et les autres régions. Les résultats confirment les constatations faites à partir de l'échantillon des participants quant à l'importance de la participation des femmes dans les tontines sénégalaises.

Celles-ci peuvent, en outre, être complétées par diverses autres observations, plus secondaires mais néanmoins significatives.

Ainsi l'analyse de la répartition par âges des 677 adhérents interrogés montre une tendance certaine des femmes à participer aux tontines à des âges plus avancés que les hommes.

D'une façon générale, la participation à une tontine concerne des personnes relativement jeunes, l'âge moyen des participants s'établissant à 34 ans environ, sans différences régionales ou sexuelles sensibles. Ceci étant, l'analyse des déciles, sur l'ensemble de la série comme sur les différentes sous-séries qui constituent l'échantillon, permet de constater que 50 % des 677 adhérents ont moins de 32 ans et 80 % moins de 40 ans. Ce fait doit vraisemblablement être relié à la recherche d'une amélioration des conditions de vie par la frange la plus jeune de la population. Après l'âge de 40 ans, on relève une forte décroissance du nombre de participants en fonction de l'âge, décroissance particulièrement marquée après l'âge de la retraite, les participants ayant 55 ans et plus ne représentant que 3,69 % de l'effectif total. Il est certainement possible d'attribuer ce désintérêt pour la tontine soit à la réduction des revenus corrélative à la cessation d'activité dans le cas des retraités, soit, de façon plus vraisemblable et plus générale, par l'obtention avec l'âge d'un niveau de vie suffisant, ou jugé tel, qui n'incite plus les individus à participer aux groupements tontiniers.

Si ces caractéristiques sont valables pour l'ensemble des participants, on note néanmoins que les femmes de plus de 40 ans représentent 21,9 % des participantes aux tontines alors que les hommes ayant dépassé cet âge ne constituent plus que 13,4 % de l'effectif masculin (respectivement 13 % et 5,47 % de l'effectif total). Au-

10 Il n'a pas été possible de déterminer avec précision les nombres d'hommes et de femmes dans une tontine mixte de la région de Dakar.

delà de l'âge de la retraite (55 ans au Sénégal), les femmes représentent encore 2,36 % de l'effectif total et 4 % de l'effectif féminin tandis que les hommes ne représentent plus que 0,7 % de l'effectif total et 1,8 % de l'effectif masculin. Cette tendance des femmes à participer aux tontines à des âges plus avancés que les hommes est difficilement explicable. L'un de nos assistants africains l'attribue au fait que les hommes de confession musulmane consacreraient, après leur cessation d'activité, l'essentiel de leur temps à une intense pratique religieuse, alors que les femmes du même âge trouveraient dans la participation aux tontines, mais aussi à d'autres types d'associations, une façon intéressante d'occuper leur temps libre. Bien que difficilement vérifiable, cette hypothèse correspondrait à l'opinion de Grégoire-Clément Coulibaly, Alain Laffitte et Prosper Ngoma pour lesquels les femmes entretiennent une vie sociale plus intense que celle des hommes[11].

Enfin, on relève, à partir de l'examen de la durée de l'engagement des participants dans les tontines, que les femmes adhèrent généralement aux tontines depuis plus longtemps que les hommes, ce aussi bien à Dakar que dans les autres régions.

SECONDE CONSTATATION : LES FEMMES PARTICIPENT À PLUS DE TONTINES QUE LES HOMMES

Cette seconde constatation ressort des résultats obtenus à la question *«À combien de tontines participez-vous ?»* adressée aux 677 participants interrogés et synthétisés dans le tableau IV.

Celui-ci montre que 256 des 677 adhérents participent à plus d'une tontine, soit un pourcentage de 37,82 %. En moyenne, un individu adhère à 1,6 tontines.

En outre, une très nette tendance des femmes à participer à plus de tontines que les hommes se dégage du tableau puisque, en moyenne, une femme adhère à 1,75 groupements (1,81 à Dakar et 1,29 dans les autres régions) tandis qu'un homme ne participe qu'à 1,38 groupements (1,41 à Dakar et 1,19 dans les autres régions).

On notera enfin qu'il n'a pas été possible de mettre en évidence un quelconque déterminant du nombre de tontines dont une personne est membre ; ce nombre ne dépend, en particulier, ni de l'âge du participant, ni des sommes qu'il investit en tontine(s), ni de ses revenus. C'est cependant le rapprochement de ces sommes et de ces revenus qui permet de formuler la troisième constatation relative au rôle des femmes dans les tontines sénégalaises.

11. Grégoire-Clément COULIBALY, Alain LAFFITE, Prosper NGOMA, article cité.

TABLEAU IV

"À combien de tontines participez-vous au total ?"		Une tontine		Deux tontines		Trois tontines		Quatre tontines		Cinq tontines		Six tontines		Totaux	
		Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%
HOMMES	Région de Dakar (211)	150	71,08	37	17,54	22	10,43	2	0,95					211	100
	Autres régions (65)	51	78,46	10	15,38	3	4,62	1	1,54					65	100
	Ensemble des hommes (276)	201	72,82	47	17,03	25	9,06	3	1,09					276	100
FEMMES	Région de Dakar (297)	156	52,53	76	25,59	41	13,80	17	5,72	4	1,35	3	1,01	297	100
	Autres régions (104)	64	61,54	23	22,12	13	12,50	3	2,88	1	0,98			104	100
	Ensemble des femmes (401)	220	54,85	99	24,69	54	13,47	20	4,99	5	1,25	3	0,75	401	100
Région de Dakar (H + F) (508)		306	60,24	113	22,24	63	12,40	19	3,74	4	0,79	3	0,59	508	100
Autres régions (H + F) (169)		115	68,04	33	19,53	16	9,47	4	2,37	1	0,59			169	100
Échantillon total (677)		421	62,18	146	21,57	79	11,67	23	3,40	5	0,74	3	0,44	677	100

TROISIÈME CONSTATATION : LES FEMMES INVESTISSENT DANS LES TONTINES UN POURCENTAGE DE LEURS REVENUS SUPÉRIEUR À CELUI DES HOMMES

L'analyse du comportement d'épargne des participants étaye cette troisième constatation et repose sur l'évaluation de l'épargne par tête mobilisée dans les tontines, évaluation effectuée par le biais de l'examen du montant des contributions investies. Une telle analyse n'est simple qu'en apparence et il convient, en autres choses, de tenir compte de deux éléments particulièrement importants :

- d'une part, comme il a été souligné précédemment, le fait qu'un individu peut adhérer à plus d'un groupement. Il est donc nécessaire de prendre en considération l'ensemble de ses participations ;
- d'autre part, les tontines auxquelles adhèrent les membres de l'échantillon n'ont pas le même rythme de versement des contributions. Pour les besoins de l'étude, il faut donc «homogénéiser» les rythmes de versement. La solution retenue ramène au mois toutes les participations dont le rythme de versement n'était pas mensuel.

Il n'en reste pas moins que l'affirmation selon laquelle les femmes investissent dans les tontines un pourcentage de leurs revenus supérieur à celui des hommes apparaît paradoxale tant au regard de l'emploi des personnes interrogées qu'au regard de leurs revenus.

1. Au plan de l'emploi : le taux d'occupation des femmes est nettement inférieur à celui des hommes.

L'échantillon des 677 participants traduit, sur le plan de l'analyse de l'emploi, l'existence d'un biais important, lié à la méthode d'investigation utilisée[12], privilégiant les emplois de type «moderne». Ainsi 426 des 677 personnes interrogées (62,92 %) disposent-elles d'un emploi de ce type, comme le montre le tableau V. Cette proportion est à mettre en relation avec le nombre total d'emplois «modernes» qui, selon des sources du ministère sénégalais de l'Emploi et de la Fonction publique citées par Marcel Choquet[13], était égal à 149.937 en 1986 ; rapporté à la population active urbaine de 1985[14], ce nombre n'en représentait que 24,26 %. Compte tenu d'un taux

12. Voir Michel DROMAIN, thèse citée, pp. 155-205.

13. Marcel CHOQUET, *Formation technique supérieure en Afrique de l'Ouest francophone (tendances d'évolution et perspectives) : le cas du Sénégal et de l'École Nationale Supérieure Universitaire de Technologie de l'Université de Dakar,* ENSUT de Dakar, 1987, pp. 81-83.

14. 618 000 personnes.

de chômage urbain de l'ordre de 20 %, taux que Marcel Choquet tient pour largement sous-évalué[15], il faut supposer que le secteur informel fournit un emploi à plus de 50 % de la population active urbaine du Sénégal, la situation de ce secteur ayant tendance à se maintenir, voire à se renforcer quelque peu, en raison de la poussée démographique, de l'attrait des villes[16] et de la croissance extrêmement modérée de l'emploi «moderne» urbain.

Cette dernière constatation rejoint celle de Meine Peter Van Dijk pour lequel 50 % de la population active de Dakar gagnait sa vie dans le secteur informel en 1977[17], le secteur informel pouvant parfois être encore plus important, du point de vue de l'emploi, dans les centres urbains situés hors du Cap-Vert[18] et atteindre, par exemple, 80 % de l'emploi total dans une ville comme Kaolack, selon S. Devoize[19].

Il est certain que le tableau V reflète très mal cette réalité ; aussi ne faut-il en retenir que les grandes tendances, notamment les disparités régionales et sexuelles.

15. Marcel CHOQUET, rapport cité, p. 92.

16. Voir Michel DROMAIN, thèse citée, pp. 58-89.

17. Meine Peter VAN DIJK, *Le secteur informel de Dakar*, L'Harmattan, Paris, 1984, p. 12.

18. Meine Peter VAN DIJK, ouvrage cité, p. 21.

19. S. DEVOIZE, «Des économies dualistes : les secteurs informels», Projet, n° 162, Février 1982 *in* : *Comprendre l'Économie africaine*, textes choisis et présentés par Frédéric GAGEZ, Bibliothèque du Développement, l'Harmattan, Paris, 1985, p. 312.

Tableau V

Série des 677 participants		Emplois modernes				Emplois informels		Sans emploi		Totaux	
Analyse de l'emploi		Permanents		Non permanents							
		Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%
HOMMES	Région de Dakar (211)	183	86,73	2	0,95	7	3,32	19	9,00	211	100
	Autres régions (65)	50	83,98	1	1,54	8	12,31	6	2,17	65	100
	Ensemble des hommes (276)	233	84,42	3	1,09	15	5,43	25	9,06	276	100
FEMMES	Région de Dakar (297)	153	51,51	7	2,36	58	19,53	79	26,60	297	100
	Autres régions (104)	26	25,00	4	3,85	34	32,69	40	38,46	104	100
	Ensemble des femmes (401)	179	44,64	11	2,74	92	22,94	119	29,68	401	100
Région de Dakar- (H + F) (508)		336	66,14	9	1,77	65	12,80	98	19,29	508	100
Autres régions (H + F) (169)		76	44,97	5	2,96	42	24,85	46	27,22	169	100
Échantillon total (677)		412	60,85	14	2,07	107	15,81	144	21,27	677	100

On remarque d'abord dans ce tableau que le taux d'occupation des femmes (70,32 %) est inférieur à celui des hommes (90,94 %), cette disparité est *a priori* conforme à l'appréciation courante qui est faite au Sénégal quant à la répartition par sexe de l'emploi, même si les taux d'occupations réels sont sans doute inférieurs à ceux qui apparaissent ici. Il n'est donc pas étonnant que les femmes fournissent les gros contingents d'inactifs puisque 29,68 % des femmes sont inactives (avec un sommet de 38,46 % chez celles des autres régions) tandis que les hommes inactifs ne représentent que 9,06 % de l'effectif masculin.

Ensuite, des remarques analogues peuvent être faites en ce qui concerne les emplois informels. On soulignera d'abord que ceux-ci sont, d'une façon générale, plus fréquents dans les autres régions qu'à Dakar (respectivement 24,85 % et 12,80 % des effectifs de chaque catégorie), ce qui confirme les appréciations de Meine Peter Van Dijk[20] et S. Devoize[21]. Mais les femmes sont plus impliquées dans le secteur informel que les hommes puisque 5,43 % de ceux-ci exercent une activité relevant de ce secteur contre 22,94 % chez les femmes, avec un maximum de 32,69 % chez les femmes des autres régions.

Enfin, il est évident que les caractéristiques relevées au niveau de l'emploi ne

20. Voir note 17 p. 125.
21. Voir note 19 p. 125.

sont pas sans conséquence au niveau des revenus.

2 - Au plan des revenus : les revenus des femmes sont nettement inférieurs à ceux des hommes

L'analyse des revenus individuels apparaît nécessaire d'une part parce qu'il faut supposer que la participation d'un individu à une tontine est liée à l'existence de ceux-ci et, d'autre part, parce que la littérature reconnaît généralement que le revenu est un déterminant significatif de l'épargne[22]. Il nous est donc apparu logique de cerner le profil des participants au regard de cette variable. Pour ce faire, il est cependant nécessaire de tenir compte de la totalité des revenus individuels, lesquels peuvent avoir d'autres sources que l'emploi. Les résultats présentés tiennent compte des éventuelles sources de revenus supplémentaires des actifs, de même que celles des 144 non-actifs (21,28 % de l'effectif total).

Parmi ces derniers, 82 personnes ont déclaré disposer de revenus qui sont, pour l'essentiel, des revenus de transfert. Sur les 62 non-actifs restants, dix disposent certainement de revenus car 52 personnes seulement ont déclaré ne disposer d'aucun revenu, en particulier 48 femmes. Il est possible de supposer que ces 52 individus trouvent, en fait, les moyens d'adhérer aux tontines par le biais des solidarités traditionnelles et/ou par le biais du fonctionnement traditionnel de la famille sénégalaise, ces moyens n'étant pas considérés, par ceux qui en bénéficient, comme des revenus personnels, ce qui peut expliquer qu'ils ne les aient pas déclarés et se soient, en conséquence, considérés comme sans revenu apparent[23]. Par ailleurs, les résultats présentés dans le tableau VI (p. 128) tiennent également compte de 39 personnes actives n'ayant pas pu ou voulu déclarer leurs revenus mensuels.

Il est vraisemblable que les revenus moyens, tels qu'ils apparaissent dans le tableau, soient surévalués par rapport aux moyennes réelles des revenus sénégalais en raison de la sur-représentation des emplois «*modernes*» dans l'échantillon des participants[24]. Cette sur-représentation est particulièrement nette dans certaines sous-séries, notamment dans celle relative aux hommes des autres régions. Aussi importe-t-il plus de ne retenir que les grandes tendances que de centrer l'analyse sur les résultats bruts.

22. SECRÉTARIAT DE L'ONU «*Le comportement des ménages envers l'épargne*», L'épargne pour le développement (Rapport du premier symposium international sur la mobilisation de l'épargne des ménages dans les pays en développement, Kingston (Jamaïque), 4-9 février 1980), O.N.U., New-York, 1984, p. 150.

23. Voir Michel DROMAIN, thèse citée pp. 226-239.

24. Voir Michel DROMAIN, thèse citée, pp. 217-225.

Ainsi, le revenu moyen, calculé à partir des 638 revenus déclarés, s'établit-il à 85 047 F. CFA mais masque d'importantes disparités régionales et sexuelles.

Tableau VI

		Moyennes arithmétiques en F. CFA	Écart-type en F. CFA
Hommes	Région de Dakar (210)	116 143	80 592
	Autres régions (64)	96 094	46 389
	Ensemble des hommes (274)	111 460	74 516
Femmes	Région de Dakar (270)	74 296	76 735
	Autres régions (94)	38 936	39 799
	Ensemble des femmes (364)	65 165	70 825
Région de Dakar (H + F) (480)		92 604	81 146
Autres régions (H + F) (158)		62 089	51 003
Ensemble des revenus déclarés (638)		85 047	75 972

Sur le plan régional, on note que la moyenne des revenus à Dakar est nettement supérieure à celle des régions : 92 604 F. CFA contre 62 089 F. CFA. Cette supériorité des revenus dakarois est sensible aussi bien chez les hommes (116 143 F. CFA à Dakar contre 96 094 F. CFA dans les régions) que chez les femmes (74 296 F. CFA contre 38 936 F. CFA).

Sur le plan sexuel, les données du tableau VI montrent que le revenu moyen des hommes (111 460 F. CFA) est très largement supérieur à celui des femmes (65 165 F. CFA) ; la différence est très nette aussi bien à Dakar (116 143 F. CFA chez les hommes contre 74 296 F. CFA chez les femmes) que dans les autres régions (96 094 F. CFA chez les hommes contre 38 936 F. CFA chez les femmes).

Ces disparités, dont nous ne retenons que les tendances générales, semblent conformes à l'appréciation qui est couramment faite quant à la distribution des revenus au Sénégal[25].

25. Voir RÉPUBLIQUE DU SÉNÉGAL (Ministère du Plan et de la Coopération), *Septième Plan de Développement économique et social 1985/1989 : orientations et programme d'actions prioritaires,* Nouvelles Éditions Africaines, Dakar, s.d., pp. 15, 20 et 21.

3 - Cependant, les femmes investissent dans les tontines un pourcentage de leurs revenus supérieur à celui des hommes.

Cette constatation ressort du rapprochement entre, d'une part, les valeurs moyennes des contributions investies en tontines et calculées pour chaque sous-série et pour l'échantillon total et, d'autre part, les revenus moyens correspondants. Ce rapprochement est effectué dans le tableau VII.

Là encore, les résultats bruts doivent être écartés au profit de la tendance générale, dans la mesure où la moyenne arithmétique, en tant que valeur caractéristique de tendance centrale, est particulièrement influencée par les valeurs extrêmes de la série considérée. En l'occurrence, les valeurs des participations mensuelles moyennes sont très fortement affectées par les valeurs les plus fortes des montants investis comme les valeurs des revenus mensuels moyens le sont par les revenus déclarés les plus élevés.

Tableau VII

	Analyse des participations	Participation mensuelle moyenne (F. CFA)	Revenu mensuel moyen (F. CFA)	Pourcentage du revenu mensuel moyen investi en tontines (%)
HOMMES	Région de Dakar (211)	20 209	116 143	17,40
	Autres régions (65)	17 708	96 094	18,43
	Ensemble des hommes (276)	19 620	111 460	17,60
FEMMES	Région de Dakar (297)	20 637	74 296	27,78
	Autres régions (104)	12 073	38 936	31,01
	Ensemble des femmes (401)	18 416	65 165	28,26
Région de Dakar (H + F) (508)		20 459	92 604	22,09
Autres régions (H + F) (169)		14 240	62 089	22,93
Échantillon total (677)		18 907	85 047	22,23

Cependant, si les pourcentages du revenu mensuel moyen investi en tontines sont très vraisemblablement surestimés, il n'en reste pas moins que les écarts qui apparaissent entre les hommes et les femmes sont suffisamment importants pour être significatifs d'une tendance générale, d'autant plus que celle-ci subsiste lorsque l'on corrige les valeurs moyennes en écartant des calculs les valeurs les plus élevées des participations et des revenus. Dès lors, il semble que l'appréciation de Grégoire-Clément Coulibaly, Alain Laffitte et Prosper Ngoma pour lesquels les femmes sont,

d'une façon générale, plus épargnantes que les hommes, soit largement confirmée par la réalité des faits, et ce malgré des revenus moins élevés chez les premières que chez les seconds.

Cette constatation, nous l'avons dit, peut paraître paradoxale. En fait le paradoxe n'est qu'apparent pour au moins deux raisons.

En premier lieu, de nombreuses études ont montré que, dans les pays en développement, l'effort d'épargne des individus est d'autant plus grand que le revenu est faible dans la mesure où l'épargne semble moins constituer le résultat comptable d'une différence entre les revenus et la consommation, qu'un acte volontaire visant à transférer des ressources vers l'avenir et autour duquel s'organise la stratégie budgétaire de ces individus[26]. En d'autres termes, il semblerait, qu'au-delà d'un revenu de survie en-dessous duquel il n'existe pas d'épargne, celle-ci mobilise d'autant plus les énergies que les possibilités d'épargner sont faibles. Il n'est donc pas étonnant que les femmes, disposant de revenus moins élevés que les hommes, fassent, dans les tontines, un effort d'épargne supérieur à ceux-ci.

En second lieu, on reconnaît généralement que les hommes subissent, sur le plan financier, plus de contraintes que les femmes, en particulier parce que leur revient traditionnellement la charge d'entretenir matériellement leur famille[27]. Les femmes, au contraire, conservent le plus souvent la libre disposition de leurs ressources qu'elles peuvent alors beaucoup plus librement affecter à la consommation ou à l'épargne. Dès lors, la part du revenu que peuvent investir les femmes dans les tontines peut être, malgré un niveau moindre de ressources, plus grande que celle des hommes, lesquels, bien que bénéficiant de revenus plus élevés, disposent en réalité, de moins de latitude pour arbitrer entre l'épargne et les exigences qu'impose le fonctionnement de la famille sénégalaise.

---

26. Voir C. ARDITI, J. M. YUNG, «L'épargne en milieu rural ivoirien», Étude pour le développement, n° 2, décembre 1983, *in* : *Comprendre l'Économie Africaine,* ouvrage cité, pp. 199-228. Mark BOLEAT, «Le financement du logement dans les pays en développement», *in Épargne et Développement,* édité par Denis KESSLER et Pierre-Antoine ULLMO, Economica, Paris, 1985, pp. 184-205. Jean-Yves GOURVEZ, «Intermédiation financière et circuits traditionnels : les conditions de la mobilisation de l'épargne financière» *in Épargne et Développement,* ouvrage cité, pp. 105-119. Denis KESSLER, Dominique STRAUSS-KAHN, *«Note sur l'approche patrimoniale des comportements d'épargne dans les pays en voie de développement»,* L'épargne pour le développement (Rapport du deuxième symposium international sur la mobilisation de l'épargne des ménages dans les pays en développement, Kuala Lumpur (Malaisie), 15-21 mars 1982), O.N.U. New-York, 1984, pp. 181-185. Michèle ODEYE, article cité, pp. 41-55. SECRÉTARIAT DE L'O.N.U., article cité, pp. 150-159.

27. Voir Michel DROMAIN, thèse citée, pp. 172-183 et 273-279.

Il est probable que ces deux raisons se conjuguent pour expliquer un effort d'épargne des femmes dans les tontines plus grand que celui des hommes.

QUATRIÈME CONSTATATION : LES FEMMES CRÉENT PLUS DE TONTINES QUE LES HOMMES

Dans chacune des 199 tontines étudiées en tant que groupes d'individus, il a été demandé à chaque responsable (ou à la personne qui en tenait lieu) qui avait eu l'initiative de la création de l'association tontinière.

Les réponses qui ont été obtenues sont présentées dans le tableau VIII.

Tableau VIII

Qui a créé le groupe ?	Région de Dakar (126)		Autres régions (73)		Échantillon total (199)	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Un homme	25	19,84	6	8,22	31	15,58
Une femme	67	53,18	35	47,94	102	51,25
Plus d'un homme	7	5,56	5	6,85	12	6,03
Plus d'une femme	14	11,11	14	19,18	28	14,07
Un homme et une femme	4	3,17	3	4,11	7	3,52
Plus d'un homme et plus d'une femme	9	7,14	10	13,70	19	9,55
Totaux	126	100	73	100	199	100

Dans la majorité des cas (66,83 %), la création d'une tontine résulte de l'initiative d'une seule personne. Les créations collectives apparaissent plus répandues dans les provinces (43,84 %) qu'à Dakar (26,98 %).

Mais on remarque surtout que les femmes créent nettement plus de tontines que les hommes puisque 130 des 199 tontines examinées ont été créées par une ou plusieurs femmes (65,23 %) alors que 43 groupements seulement ont été créés par un ou plusieurs hommes.

CINQUIÈME CONSTATATION : LES FEMMES GÈRENT PLUS DE TONTINES QUE LES HOMMES

D'une façon générale, les tontines sénégalaises possèdent un gestionnaire dont le rôle est de veiller au bon fonctionnement du groupe et, éventuellement, de résoudre les problèmes ou les conflits qui peuvent subvenir. Ainsi, 654 des 677 parti-

cipants interrogés (96,60 %) ont déclaré appartenir à une tontine possédant un responsable. De la même façon, 180 des 199 groupements tontiniers examinés ont un gestionnaire.

Dans les deux cas, la répartition par sexe des gestionnaires a été établie.

1. Série des 677 participants : répartition par sexe des gestionnaires. des tontines auxquelles adhèrent les personnes interrogées.

Cette répartition fait l'objet du tableau IX (p. 133) qui permet de constater que, parmi les 654 adhérents ayant déclaré appartenir à une tontine possédant un gestionnaire, 428 d'entre eux (65,4 %) font partie d'un groupe dont le gestionnaire est une femme. Les femmes semblent donc constituer, dans cette série, la majorité des gestionnaires.

On notera cependant qu'il serait possible d'attribuer ce fait à un biais lié à une proportion plus importante de femmes dans l'échantillon. Néanmoins, si l'on admet que les femmes ont une tendance plus grande que les hommes à participer à des tontines, le pourcentage obtenu représente sans doute là encore une tendance générale. Par ailleurs, un rapprochement du tableau IX avec le tableau X présentant la répartition des tontines auxquelles adhèrent les 677 participants interrogés en fonction du sexe de ceux-ci, permet d'évaluer à 67 % la proportion des tontines mixtes gérées par des femmes. Ces résultats sont, dans leur ensemble, corroborés par ceux obtenus à partir de la série des 199 tontines observées.

Tableau IX

Série des 677 participants : répartition par sexe des gestionnaires		UN HOMME Nbre	%	UNE FEMME Nbre	%	TOTAUX Nbre	%
HOMMES	Région de Dakar (206)	151	73,30	55	26,70	206	100
	Autres régions (60)	41	68,33	19	31,67	60	100
	Ensemble des hommes (266)	192	72,18	74	27,82	266	100
FEMMES	Région de Dakar (290)	24	8,28	266	91,72	290	100
	Autres régions (98)	10	10,20	88	89,80	98	100
	Ensemble des femmes (388)	34	8,76	354	91,24	388	100
Région de Dakar (H + F) (496)		175	35,28	321	64,72	496	100
Autres régions (H + F) (158)		51	32,28	107	67,72	158	100
Échantillon total (654)		226	34,56	428	65,44	654	100

Tableau X

Répartition des tontines selon le sexe des participants : série des 677 participants		Tontines masculines Nbre	%	Tontines féminines Nbre	%	Tontines mixtes Nbre	%	TOTAUX Nbre	%
HOMMES	Région de Dakar (211)	53	25,12	-	-	158	74,88	211	100
	Autres régions (65)	29	44,62	-	-	36	55,38	65	100
	Ensemble des hommes (276)	82	29,71	-	-	194	70,29	276	100
FEMMES	Région de Dakar (297)	-	-	104	35,02	193	64,98	297	100
	Autres régions (104)	-	-	45	43,27	59	56,73	104	100
	Ensemble des femmes (401)	-	-	149	37,16	252	62,84	401	100
Région de Dakar (H + F) (508)		53	10,43	104	20,47	351	69,10	508	100
Autres régions (H + F) (169)		29	17,16	45	26,63	95	56,21	169	100
Échantillon total (677)		82	12,11	149	22,01	446	65,88	677	100

2. Série des 199 tontines : répartition par sexe des gestionnaires

La répartition par sexe des 180 gestionnaires relevés dans la série fait l'objet du tableau XI dont les chiffres confirment, en l'amplifiant, la tendance relevée chez les participants puisque 70,56 % de ces 180 responsables sont des femmes. De surcroît, ce résultat ne peut, ici, être attribué à l'existence d'un biais.

Tableau XI

Série de 199 tontines Répartition par sexe des gestionnaires	HOMMES		FEMMES		TOTAUX	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Région de Dakar (121)	38	31,30	83	68,60	121	100
Autres Régions (59)	15	25,42	44	74,58	59	100
Échantillon total (180)	53	29,44	127	70,56	180	100

Ici encore, le rapprochement du tableau XI avec celui présentant la répartition des 199 tontines selon le sexe de leurs adhérents (tableau XII) permet d'évaluer à 77 % la proportion de tontines mixtes gérées par des femmes.

Tableau XII

Répartition des tontines selon le sexe des participants Série des 199 tontines	Tontines masculines		Tontines féminines		Tontines mixtes		TOTAUX	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Région de Dakar (126)	13	10,32	23	18,25	90	71,43	126	100
Autres régions (73)	11	15,07	24	32,88	38	52,05	73	100
Échantillon total (199)	24	12,06	47	23,62	128	64,32	199	100

Dans le cas des 677 participants comme dans celui des 199 tontines, la proportion élevée de groupes mixtes gérées par des femmes peut s'expliquer par le fait, qu'au Sénégal, celles-ci sont réputées plus *«sérieuses»* que les hommes dans la gestion des groupements tontiniers ; il en résulte qu'une proportion notable d'hommes préfère adhérer à des tontines gérées par des femmes.

Il faut noter que ce plus grand *«sérieux»* des femmes n'est pas reconnu partout. Michèle Odeye signale ainsi qu'à Brazzaville, la quasi-totalité des associations de femmes a pour président un homme, seul élément masculin de ces associations, dont la présence est explicitée comme la garantie d'un meilleur fonctionnement[28].

EN GUISE DE CONCLUSION

Les cinq constatations que nous avons faites dans les développements précédents montrent, en définitive, que l'adage populaire résiste parfaitement à l'épreuve des faits. Force est donc de conclure que la tontine, au Sénégal, est bien *«une affaire de femme»*, cette conclusion s'imposant malgré l'avis contraire des participants eux-mêmes[29].

28. Michèle Odeye, article cité, p. 52.

29. Voir tableau I.

Mais, au-delà de la simple confirmation d'un adage populaire, le rôle primordial que jouent les femmes dans les tontines sénégalaises n'a pas qu'un caractère purement anecdotique. Il confirme d'abord la place tout à fait déterminante qu'occupent les femmes dans la société sénégalaise malgré le statut traditionnel que celle-ci leur accorde.

Il implique ensuite que d'éventuelles actions qui pourraient être mises en œuvre pour contrôler ou infléchir le phénomène tontinier, pour y encourager le développement de l'épargne et, éventuellement, en favoriser une utilisation productive, doivent, pour avoir quelques chances d'être efficaces, être principalement orientées en direction des femmes puisque celles-ci, comme nous avons essayé de le montrer, détiennent très largement les clefs du processus.

Michel DROMAIN

TONTINEURS ET NON TONTINEURS À NIAMEY

PARTICIPATION AUX SOCIÉTÉS DE TONTINES

L'enquête sur les tontines en milieu urbain à Niamey, dont le protocole a déjà été publié[1], en est à sa première phase de dépouillement.

La technique d'enquête utilisée engendrait deux sous-ensembles dans la population enquêtée :

- les enquêtés qui pratiquent la tontine ou tontineurs ;
- les enquêtés non tontineurs susceptibles de servir de population témoin .

Au dépouillement des 193 questionnaires il apparaît que 58 enquêtés appartiennent à une tontine au moment de l'enquête. Cela donne un taux de participation de 30 % à la pratique tontinière dans l'échantillon[2].

Ce taux est remarquablement élevé et dépasse quelque peu celui que l'on pouvait attendre sur la base d'indications fournies par d'autres enquêtes, non centrées sur la pratique de la tontine, mais qui avaient néanmoins posé la question de la participation. Ainsi, l'Enquête budget-consommation du ministère du Plan et de la Statistique (non encore dépouillée) en laisse entrevoir moins de l'avis officieux des enquêteurs.

De même les travaux de X. Oudin sur le financement du secteur informel à Niamey montrent que les tailleurs n'utilisent jamais la tontine pour financer leur développement[3]. Par contre, la connaissance par les membres de l'équipe des milieux

---

1. K. LIMAN TINGUIRI et C. RIETSCH *Protocole d'enquête sur les tontines en milieu urbain à Niamey,* UREF - Université de Niamey Niamey juin 1989.

2. Compte tenu de la taille de l'échantillon , on peut calculer un intervalle de confiance pour la pratique de la tontine à Niamey parmi les adultes : ce taux de participation se situe avec 95 % de chance dans l'intervalle 23,5 % -36,5 % avec une espérance mathématique de 30 %. Les intervalles de confiance donnés ici correspondent à des calculs effectués sur un tirage élémentaire au hasard et avec remise. Or, notre enquête a été effectuée à l'aide d'un tirage à plusieurs niveaux, les unités de chaque niveau étant sensiblement de même taille . La prise en compte exacte de la taille de chaque unité conduirait à un intervalle de confiance un peu plus large.

3. X. OUDIN, Diagnostic du secteur informel urbain au Niger Niamey, fév.1989 ; *a contrario,* les artisans du cuir de Zinder, seconde ville du pays, déclarent utiliser la tontine pour financer leur entreprise dans 6 % des cas · voir K. LIMAN TINGUIRI, Étude d'identification pour un projet de développement de l'artisanat du cuir Niamey 1988

locaux autorisait la prévision de tels pourcentages. Les premiers résultats montrent un taux de participation aux tontines très différente selon le sexe. En effet, le taux de participation aux tontines parmi les hommes est de 20,2 %[4] tandis que parmi les femmes il est de 41,6 %[5]. Un test du c^2 précise cette différenciation hautement significative[6] entre les comportements masculins et féminins telle qu'elle ressort du tableau suivant :

DIFFÉRENCIATION DANS LA PRATIQUE DE LA TONTINE SELON LES SEXES À NIAMEY

Pratique la tontine / Sexe	Masculin	Féminin	Total
Oui	21	37	58
Non	83	52	135
Total	104	80	193

Les hommes sont légèrement plus nombreux que les femmes dans l'échantillon (104 contre 89). Mais les femmes tontinent nettement plus que les hommes (leur taux de participation est de 41,6 % contre 20,2 %).

Compte tenu du déséquilibre initial des effectifs selon les sexes, on constate que 63,8 % des participants aux tontines sont des femmes et que 36,2 % des tontineurs sont des hommes. Ainsi, à Niamey, le tontineur a de fortes chances d'être... une tontineuse !

ÉLÉMENTS DE DIFFÉRENCIATION DANS LA PRATIQUE DE LA TONTINE

En dehors de la différenciation sexuelle, les autres éléments sociaux ne semblent pas très probants en tant que facteurs d'explication des particularités de comportement.

Par contre, les éléments économiques paraissent indiquer une forte différenciation et expliquer largement la pratique de la tontine .

4. Avec un intervalle de confiance (donné dans les mêmes conditions que ci-dessus) et à 95 % de 12,5 % à 27,9 %.

5. Ce qui nous donne, pour la population féminine de Niamey et dans les conditions exposées ci-dessus, un intervalle de confiance à 95 % compris entre 31,4 % et 51,8 %.

6. c^2 significatif à 1 pour mille environ.

La faible différenciation sociale dans la pratique des tontines

1. Groupes ethniques et pratique tontinière

Parmi les nationaux, nous avons sélectionné les six groupes ethniques principaux et un groupe "divers" regroupant les autres ethnies du pays.

La répartition des nationaux suit presque exactement la répartition entre tontineurs et non tontineurs au point qu'il n'existe presque aucune différence entre les groupes ethniques quant à la pratique de la tontine.

DIFFÉRENCIATION ETHNIQUE DE LA PRATIQUE DE LA TONTINE PARMI LES NATIONAUX

Pratique la tontine Ethnies	Oui	Non	Total
Houssa	20	42	62
Djerma	24	53	77
Peulh	4	12	16
Béribéri	3	7	10
Touareg	4	10	14
Bourmantché	1	1	2
Autres nationaux	1	1	2
Totaux	57	126	183

Aucun biais ethnique n'apparaît dans la pratique tontinière ou son absence.

Ce point est à comparer au cas camerounais où la situation est totalement opposée : le groupe ethnique Bamiléké, beaucoup plus que tous les autres, pratique la tontine. Dans le cas nigérien, en ville, il ne semble pas que la pratique tontinière soit plus particulière à un groupe, au moins à Niamey .

Notons que ceci réfute l'opinion courante qui attribue la pratique tontinière essentiellement au groupe haoussa[7] ; même si ce groupe semble dans notre échantillon pratiquer légèrement plus la tontine que les autres groupes, les tests statistiques n'indiquent aucune significativité à cette différence très faible qui peut très bien

7. Il semble en effet que dans le milieu rural le groupe haoussa soit particulièrement connu pour pratiquer la tontine. Voir dans ce sens M. F. DIARRA, Étude de factibilité pour la création de caisses d'épargne villageoises IRSH NIAMEY juin 1984, G. NICOLAS, H. MAGAGI, M. dan MOUCHE, Le système traditionnel du crédit dans la région de Maradi *Mission d'études socio-économiques du pays Houssa Oriental* CNRSH Niamey 1968 ou D. GRAHAM et *alii* Finance rurale au Niger : une évaluation critique et des recommandations de réforme *Rapport final présenté par l'université de l'Obio l'Usaid* Niamey 1987.

s'expliquer par les fluctuations normales d'échantillonnage .

L'intégration des étrangers dans l'enquête n'en modifie pas la signification.

Le déséquilibre observé entre les étrangers qui pratiquent la tontine et ceux qui ne la pratiquent pas n'est pas statistiquement significatif[8]

DIFFÉRENCIATION DE LA PRATIQUE DE LA TONTINE SELON L'APPARTENANCE NATIONALE

Pratique la tontine Nationalité	Oui	Non	Total
Nationaux	57	126	183
Étrangers	1	9	10
Total	58	135	193

Quoique la faible participation aux tontines des étrangers ne soit pas statistiquement significative, il n'est pas exclu que certains d'entre eux se soient, plus que les nationaux, méfiés du questionnaire, de l'enquête ou de l'enquêteur et aient été réticents à avouer une pratique pouvant être considérée, à tort ou à raison, comme suspecte ou susceptible d'être pénalisée[9].

2. Age et pratique de la tontine

L'enquête concernait les adultes des deux sexes ; était considéré comme adulte un individu ayant eu son 21e anniversaire .

Les classes d'âge étaient envisagées de façon assez large (de 10 ans en 10 ans) et regroupées au delà de 50 ans[10].

2.1. En ce qui concerne les hommes, la distribution obtenue est la suivante :

8. Compte tenu de la faiblesse des effectifs théoriques parmi les étrangers pratiquant la tontine, une correction de YATES s'impose pour le calcul du c2 ; dans ces conditions, celui-ci ressort à 1,13, largement inférieur au seuil de signification à 5%, soit 3,84. On peut donc énoncer avec beaucoup de sécurité l'absence de différence significative entre nationaux et étrangers quant à la participation aux tontines.

9. Les deux plus grosses tontines que nous connaissons à Niamey, dont l'une est gérée par un professionnel, sont exclusivement ou majoritairement béninoises ; leur levées sont respectivement de 2,5 et 2 millions de F CFA, chiffre à comparer avec celui de notre échantillon (300 000 F CFA) .

10. Un large intervalle de classe n'est pas un handicap dans un pays où l'état-civil est très imprécis pour les personnes âgées de plus de 30 ans.

PRATIQUE TONTINIÈRE SELON L'ÂGE POUR LES HOMMES

Pratique la tontine Âge	Oui	Non	Total
Moins de 31 ans	9	35	44
De 31 à 40 ans	5	33	38
De 41 à 50 ans	3	10	13
Plus de 50 ans	4	5	9
Total	21	83	104

On peut noter que :

- la moyenne d'âge est de 36 ans environ pour les tontineurs et de 53 ans parmi les non tontineurs ;
- toutefois, la différence de répartition par âge entre tontineurs et non tontineurs n'est pas statistiquement significative ; le c^2 calculé est de 4,521 alors qu'il ne serait significatif à 5 % que s'il dépassait 7,81 ;
- dans la classe des 31 à 40 ans, la pratique tontinière est remarquablement peu répandue : il s'agit pourtant d'une tranche d'âge où l'épargne est habituellement considérée comme particulièrement nécessaire pour s'établir sérieusement ;
- à l'inverse, au dessus de 50 ans, la pratique tontinière est particulièrement forte, tant relativement à l'effectif de la classe qu'à celui des tontineurs. Or, généralement on considère qu'il s'agit d'un âge de la vie où l'on épargne plus tellement parce que l'on est établi et que le terme de la vie s'approche (ceci d'autant plus en Afrique où l'espérance de vie est plus courte).

Diverses hypothèses expliquant ce comportement peuvent être émises :

- les gens âgés ont depuis très longtemps une propension à épargner supérieure à celle des générations plus jeunes ;
- l'absence ou la modicité des retraites et pensions au Niger qui obligent les personnes les plus âgées à épargner intensément pour assurer leurs vieux jours, la confiance dans la solidarité inter-génération devenant plus limitée.
- les personnes les plus âgées, aux revenus les plus importants, gèrent ceux-ci à l'aide des tontines .

Pour apprécier la pertinence de ces hypothèses, il conviendra d'observer la nature des revenus de ces personnes.

2.2. En ce qui concerne les femmes, les données obtenues sur notre échantillon sont les suivantes :

PRATIQUE TONTINIÈRE SELON L'ÂGE POUR LES FEMMES

Pratique la tontine Âge	Oui	Non	Total
Moins de 31 ans	14	32	46
De 31 à 40 ans	20	10	30
De 41 à 50 ans	2	4	6
Plus de 50 ans	1	6	7
Total	37	52	89

On remarque immédiatement que les femmes de 31 à 40 ans constituent le seul groupe où celles qui pratiquent la tontine sont plus nombreuses que celles qui ne la pratiquent pas.

La différence de comportement selon l'âge, parmi les femmes, est très significative puisque le c^2 calculé sur l'ensemble des chiffres du tableau ressort à 12,44[11].

Une étude plus précise nous montre alors :

- l'âge moyen des tontineuses et des non tontineuses est quasiment le même : la différence ne dépasse pas six mois ;
- dans la classe des 31 à 40 ans, une caractéristique flagrante apparaît : c'est à cet âge que les femmes participent aux tontines : les deux tiers d'entre elles le font, alors qu'elles sont moins du tiers en moyenne dans les autres classes.

Les hypothèses expliquant ce comportement peuvent être multiples : gestion de l'encaisse d'un petit commerce, gestion des dépenses du ménage et plus généralement, activité intense de la femme.

3. Différenciation culturelle et pratique tontinière

Les premiers dépouillements ont été effectués sur la pratique de la langue française et de l'arabe.

Aucune différence significative n'apparaît dans les deux cas, ainsi qu'il ressort des tableaux suivants :

11. À environ 0,5 %.

USAGE DU FRANÇAIS ET PRATIQUE TONTINIÈRE

Pratique le français Participe à une tontine	Oui	Non	Un peu	Total
Oui	17	16	25	58
Non	53	24	58	135
Total	70	40	83	193

USAGE DE L'ARABE ET PRATIQUE TONTINIÈRE

Pratique l'arabe Participe à une tontine	Oui	Non	Un peu	Total
Oui	41	14	3	58
Non	84	41	10	135
Total	125	55	13	193

Il est fort possible que les pratiques des langues soient surévaluées par les intéressés. Il s'agit d'un phénomène bien connu dans de nombreuses enquêtes. Ce qui est plus important est l'absence de différence dans le comportement pour ce qui concerne la pratique d'une langue et la participation ou non à une tontine : cette constatation a de fortes chances d'être vraie puisque la question de la participation aux tontines ne s'est posée que bien plus tard, évitant ainsi les biais de l'auto-sélection.

Les mêmes conclusions concernant la non différenciation de la pratique tontinière selon l'usage d'une langue se retrouvent en ce qui concerne le diplôme obtenu.

La question concernant les diplômes demandait quel était "le diplôme le plus élevé de l'individu" ; les résultats ont été les suivants :

DIPLÔME OBTENU ET PRATIQUE TONTINIÈRE

Pratique la tontine Diplôme obtenu	Oui	Non	Total
Aucun	27	70	97
CEPE ou CFPD	9	18	27
BEPC	13	24	37
Baccalauréat	5	11	16
Diplôme d'études supérieures	4	12	16
Total	58	135	193

Il est remarquable de constater que les distributions des diplômes sont quasi identiques que l'on participe à une tontine ou non, ainsi que l'on peut le constater dans les dernières colonnes du tableau.

Il est probable, là aussi, que les individus ayant atteint un niveau sans obtenir un diplôme se le soient attribués dans leur réponse. En effet, parmi les adultes de Niamey, il est pour le moins étonnant de constater que 50 % possèdent un diplôme ! Cette proportion est manifestement surévaluée d'après tout ce que nous savons par ailleurs.

CONCLUSION

Parmi l'ensemble des déterminants socioculturels seuls deux éléments semblent jouer dans la pratique tontinière : le sexe et l'âge.

En effet, les femmes tontinent nettement plus que les hommes et parmi les femmes celles entre 31 et 40 ans en font une pratique courante.

Les autres variables socioculturelles étudiées ne sont pertinentes à aucun point de vue qu'il s'agisse de la population masculine ou que, dans l'ensemble de la population, l'on tienne compte ou non de l'âge, de la pratique des langues arabes ou française ou encore du diplôme obtenu.

La différenciation sur les variables économiques

Autant les variables socioculturelles dépouillées ne semblent pas très éclairantes (excepté le sexe et l'âge pour les femmes) autant les variables économiques auxquelles nous nous sommes intéressés paraissent fortement discriminantes.

Ce phénomène concerne aussi bien les sources de revenu que le montant du revenu, la disponibilité d'un compte dans une institution financière formelle, voire même le dépôt informel de monnaie.

1. Tontine et sources de revenus

Le but de la question posée était de déterminer la source principale de revenu et de voir si la population qui participe à des tontines dispose de revenus de provenance différente de ceux dont dispose la population non tontineuse.

Quelques personnes ont manifesté une certaine réticence à indiquer la source de leurs revenus. Il est remarquable de constater qu'il s'agit uniquement de personnes qui ne pratiquent pas la tontine ; ceci peut introduire des biais importants et les conclusions de ce paragraphe et du suivant pourraient en être affectées.

Dans ces conditions, les résultats suivants ont été observés :

SOURCE PRINCIPALE DE REVENU ET PARTICIPATION À UNE TONTINE

Participe à la tontine Source de revenu	Oui	Non	Total
Traitements et salaires	29	47	76
Pensions	3	10	13
Revenus de l'entreprise	16	16	32
Revenus de l'agriculture	0	11	11
Revenus de l'élevage	4	5	9
Autres	6	17	23
Total	58	106	164

Sur les 58 personnes à tontiner dans notre échantillon, 29 sont des salariés : dans 50 % des cas, le tontineur est un salarié ; dans plus de 27 % des cas, il s'agit d'un entrepreneur.

On note toutefois que si les salariés sont en proportion les plus nombreux à tontiner, ils ne constituent pas un groupe qui présente une vocation spéciale à tontiner : la proportion de salariés qui tontine ne diffère pas significativement de celle qui ne tontine pas ; il n'en est pas de même des entrepreneurs qui tontinent sensiblement plus que les autres groupes de titulaires de revenus.

Un test du c^2 indique des sources de revenu différentes entre tontineurs et non tontineurs ; bien que ce résultat ne soit que très légèrement significatif[12], ceux qui tontinent disposent plus fréquemment de revenus de l'entreprise et, très nettement, de beaucoup moins de revenus de l'agriculture.

Les tontineurs constituent une population intégrée dans les circuits de la modernité et qui a abandonné les vestiges urbains du mode de vie rural (agriculture péri-urbaine ou intersticielle dans le tissu urbain).

2. Revenus et pratique de la tontine

Le dépouillement de tous les questionnaires a abouti au résultat qu'un certain nombre d'individus survivent à Niamey sans revenu : on compte ainsi 33 personnes, toutes non tontineuse. Parmi les personnes non tontineuses le revenu nul constitue le revenu modal. Quoique étonnant, le chiffre de 17 % des individus sans revenus, ne paraît pas impossible : on sait les difficultés de la vie et de la survie dans les villes

12. Le risque de première espèce est de 4 %.

africaines et l'on peut penser que la survie de ces personnes passe par la mendicité ou est mise sur le compte de la solidarité à l'intérieur des familles ou des ménages.

Une très forte différenciation apparaît, concernant le montant du revenu entre les tontineurs et les non tontineurs, dont témoigne le tableau suivant :

REVENU MENSUEL ET PRATIQUE DE LA TONTINE

Pratique la tontine Tranches de revenu	Oui	Non	Total
0 F	0	33	33
de 1 à moins de 10 000 F	2	12	14
de 10 à moins de 20 000 F	3	18	21
de 20 à moins de 40 000 F	10	20	30
de 40 à moins de 60 000 F	23	26	49
plus de 60 000 F	20	26	46
Total	58	135	193

Un test de c^2 indique une différence de revenu entre les tontineurs et les non tontineurs significative à 1 pour 10 000 !

La conclusion est claire : les personnes qui participent à une tontine disposent de revenus plus élevés que les autres.

Cette conclusion est susceptible d'apparaître un peu forcée parce que l'on a inclut parmi ceux qui ne pratiquent pas la tontine de nombreuses personnes à revenus nuls. Si nous écartons ces personnes, la discrimination subsiste (quoique évidemment moins fortement).

Ainsi, même en ne tenant pas compte de l'ensemble des enquêtés à revenus nuls, la personne qui participe à une tontine dispose de plus de revenus que la moyenne.

3. Institution financière formelle et pratique de la tontine

Nous venons de constater que les personnes qui se livrent à la pratique tontinière disposent toujours de revenus et que ces revenus sont en moyenne plus élevés que ceux des individus qui ne tontinent pas. On pourrait s'attendre à ce que les personnes qui pratiquent la tontine ne s'intéressent pas aux institutions financières formelles et que le monde du formel soit fermé de fait à ceux qui se préoccupent d'abord de l'informel. Il n'en est rien, bien au contraire, et il s'agit là d'un des points les plus remarquables de cette enquête. Si l'on considère que disposer d'un compte en banque, d'un compte courant postal ou d'un compte à la Caisse Nationale d'Épargne (CNE) signifie que l'on s'adresse à la finance formelle, alors les tontineurs se tournent plus volontiers vers les organismes financiers formels que les non tontineurs.

En témoigne le dépouillement de l'enquête qui nous donne la répartition suivante :

POSSESSION D'UN COMPTE DANS UNE INSTITUTION FINANCIÈRE FORMELLE ET PRATIQUE DE LA TONTINE

Possède un compte / Participe à la tontine	Oui	Non	Total
Oui	40	18	58
Non	52	83	135
Total	92	101	193

Une forte différenciation des comportements apparaît : plus des deux tiers des tontineurs disposent d'un compte dans une institution formelle alors que 38 % seulement des non tontineurs sont dans le même cas. La différence de comportement est particulièrement significative (à plus de 1 pour 10 000).

Poussons notre investigation et distinguons les hommes des femmes.

Les données sont les suivantes :

POSSESSION D'UN COMPTE DANS UNE INSTITUTION FINANCIÈRE FORMELLE ET PRATIQUE DE LA TONTINE, PAR SEXE

Sexe	Masculin			Féminin			Total
Possède un compte / Participe à la tontine	Oui	Non	Total	Oui	Non	Total	Général
Oui	17	4	21	23	14	37	58
Non	36	47	83	16	36	52	135
Total	51	53	104	39	50	89	193

Parmi les hommes, plus de 80 % des tontineurs possèdent un compte dans une institution formelle contre seulement 43 % parmi les non tontineurs[13].

Parmi les femmes, le même type de déséquilibre est noté : presque les deux tiers des tontineuses possèdent un compte dans une institution formelle contre moins d'un tiers parmi les non tontineuses[14].

Ainsi, tant la femme que l'homme qui participe à une tontine est tourné vers le monde financier formel.

13. La différence de comportement est significative à 2 % environ.
14. La différence de comportement est significative à 3,3 % environ.

4. Tontines et dépôt chez un garde-monnaie

Près de 14 % des tontineurs enquêtés déposent des fonds chez un garde-monnaie alors que seuls 2 % des non tontineurs agissent de même.

Cette différence est particulièrement significative[15] quand on considère l'ensemble des enquêtés.

Mais notre intérêt est encore plus éveillé par l'hétérogénéité des comportements entre hommes et femmes.

Les hommes se tournent peu vers les gardes-monnaie (au point qu'il n'existe pas de différence significative entre hommes tontineurs et non tontineurs), alors que les femmes qui pratiquent la tontine ont systématiquement plus recours aux gardes-monnaie que celles qui ne tontinent pas.

Ces différences de comportement ressortent clairement du tableau ci-après :

DÉPÔT D'ARGENT CHEZ UN GARDE MONNAIE ET PRATIQUE DE LA TONTINE, SELON LES SEXES

Sexe Dépose chez un garde monnaie	Masculin			Féminin			Total
Participe à la tontine	Oui	Non	Total	Oui	Non	Total	Général
Oui	1	20	21	7	30	37	58
Non	1	82	83	2	50	52	135
Total	2	102	104	9	80	89	193

Ainsi, il apparaît que si la femme qui tontine se tourne plus que celle qui ne tontine pas vers le monde financier formel, elle s'adresse aussi plus que cette dernière au monde financier informel. Son comportement apparaît comme le résultat d'un choix délibéré en direction des deux types de gestion du portefeuille ; le comportement de l'homme est moins tranché.

Le portrait du tontineur se trouve alors largement amendé par ces éléments de différenciation économique.

15. Le risque de première espèce est de 1,5 %.

LE TONTINEUR

En montrant ce qui sépare le tontineur du non tontineur, nous avons brossé indirectement les caractéristiques du tontineur : tout d'abord, il s'agit d'une femme (2/3 des cas) ; son revenu provient du salaire (50 % des cas) ou de l'entreprise (27 % des cas) ; s'il s'agit d'une femme, c'est surtout entre 31 et 40 ans qu'elle participe à une tontine.

Bien sûr, le tontineur a un revenu largement supérieur à celui du non tontineur ; il s'adresse plus fréquemment que ce dernier au monde financier formel mais aussi, si c'est une femme, au garde-monnaie.

Le portrait établi jusqu'à présent est surtout différentiel, en ce sens que nous cherchions les traits qui différenciaient le tontineur du non tontineur.

Une approche plus positive s'impose maintenant destinée à affiner le portrait du tontineur dont nous connaissons déjà les caractéristiques générales.

En particulier, nous allons nous intéresser à la manière dont il gère son argent, entre les différentes possibilités qui lui sont ouvertes.

Nous verrons ensuite quelle est son attitude quant à sa place dans la levée de la tontine.

Les finances du tontineur

Participer à une tontine ressort typiquement de l'activité informelle. Il en est de même du dépôt d'argent chez un garde-monnaie.

Mais le tontineur ne se cantonne pas au monde informel : il s'adresse aussi au monde formel : ainsi, près d'un tontineur sur deux dispose d'un compte en banque, plus d'un sur deux d'un compte à la Caisse Nationale d'Épargne.

DISPOSITION PARMI LES TONTINEURS D'UNE AUTRE FORME DE DÉPÔT FINANCIER

Dispose d'une forme de dépôt dans une institution financière	Formelle		Informelle	
	Compte banque	Compte CNE	Garde monnaie	Autre
Oui	26	32	8	2
Non	31	25	49	55
Total	57	57	57	57

Il apparaît que 68 % des tontineurs disposent d'au moins un compte dans une institution formelle et une étude plus détaillée montre que 35 % des tontineurs s'adressent à deux institutions formelles.

Détaillons ces résultats globaux.

1. La disposition d'un compte en banque

L'ouverture d'un compte dans une banque demande une très grosse immobilisation de capital et le paiement de frais de gestion considérés comme particulièrement élevés[16].

Pourtant, 45,6 % des tontineurs disposent d'un compte bancaire[17].

La différenciation sexuelle, pour importante qu'elle paraisse au dépouillement, n'est pas statistiquement significative au seuil de 5 % : il nous semble toutefois probable que les femmes qui tontinent disposent moins fréquemment de comptes bancaires que les hommes, mais ceci n'est pas prouvé.

DISPOSITION D'UN COMPTE BANCAIRE SELON LE SEXE PARMI LES TONTINEURS

Sexe Dispose d'un compte bancaire	Masculin	Féminin	Total
Oui	12	14	26
Non	8	23	31
Total	20	37	57

Si la différenciation sexuelle n'est pas prouvée dans la disposition d'un compte bancaire, il n'en est pas de même des sources de revenu.

Il était attendu que les salariés disposent plus fréquemment de comptes bancaires que les autres titulaires de revenus. En effet, et ceci est surtout valable dans la fonction publique, pallier l'absence d'un compte bancaire entraîne de lourdes démarches lors de la paye : pour les éviter, un fonctionnaire sera souvent prêt à payer le prix demandé par les banques.

Le résultat obtenu n'est donc pas étonnant :

16. A titre d'exemple, et à comparer avec le salaire minimum garanti à Niamey qui se monte à 18 898 F CFA, le dépôt minimum d'ouverture d'un compte chèque à la BCCI est de 500 000 F et les frais de gestion du compte se montent à 3510 F par trimestre.

17. Il est possible que cette proportion inclut des déclarations de personnes qui, en fait, partagent un compte pour percevoir des rémunérations.

DISPOSITION D'UN COMPTE BANCAIRE ET REVENU SALARIAL PARMI LES TONTINEURS

Type de revenus Dispose d'un compte bancaire	Traitements et salaires	Autres	Total
Oui	20	6	26
Non	9	22	31
Total	29	28	57

Les tontineurs salariés disposent plus fréquemment de comptes bancaires que les autres titulaires de revenus.

Notons que parmi les salariés ceux qui disposent d'un compte bancaire et ceux qui n'en disposent pas gagnent, à quelques francs près, le même salaire moyen[18]. Pour les salariés, ce n'est pas le montant du salaire qui est la raison de la disposition d'un compte bancaire.

Réciproquement, pour les titulaires de revenus non salariaux, ceux qui disposent d'un compte bancaire ont un revenu près de quatre fois supérieur à celui de ceux qui n'en disposent pas[19]. Pour les non salariés, un montant élevé de revenu induit la disponibilité d'un compte bancaire.

Par contre, les non salariés qui ne disposent pas d'un compte en banque n'en trouvent pas la raison dans la modicité de leurs revenus : ceux-ci sont du même ordre de grandeur que ceux des salariés[20].

La non disponibilité d'un compte bancaire semble, dans le cas des non salariés modestes, plus liée à une question de statut social ou professionnel qu'au niveau du revenu.

Nous nous attendions au même type de résultat de la part des titulaires de revenus d'entreprise (commerçants, artisans).

Il n'en a rien été et l'on découvre que ces derniers disposent significativement de moins de comptes en banque que les autres.

18 59 110 F CFA en moyenne (avec s = 16 980 F et n = 20) au lieu de 60 060 F (avec s = 45 650 F et n = 9).

19. 203 170 F CFA contre 52 600 F CFA.

20. 52 600 F CFA (avec s = 48150 F et n = 22) contre les chiffres cités plus haut

DISPOSITION D'UN COMPTE BANCAIRE ET REVENUS DE L'ENTREPRISE

Types de revenus Dispose d'un compte bancaire	Revenus de l'entreprise	Autres	Total
Oui	4	22	26
Non	12	19	31
Total	16	41	57

L'explication de ce comportement semble être la suivante : la plupart des revenus d'entreprise sont relativement réduits parmi les non détenteurs de compte en banque (moyenne des déclarations : 66 080 F., s = 61 180 F., n = 12). À l'inverse, les détenteurs de comptes, peu nombreux, déclarent toucher de gros revenus (moyenne : 263 750 F., s = 163 570 F., n = 4).

Nous retrouvons la logique économique : les gens ayant les revenus les plus élevés disposent de plus de comptes bancaires que les plus pauvres ; ils peuvent les financer d'une part et y trouvent des avantages d'autre part. Les coûts d'un compte bancaire dépassent les avantages pour un petit entrepreneur alors qu'il en va de l'inverse pour un grand.

Conclusion

Parmi les tontineurs, s'adressent à la banque les salariés et les entrepreneurs les plus importants ; ne s'y adressent pas les petits entrepreneurs.

Les femmes, quoique s'adressant moins aux banques que les hommes de notre échantillon, ne peuvent statistiquement parlant, être considérées comme un groupe particulier à l'égard des banques.

S'adresser à une banque pour y ouvrir un compte apparaît comme une démarche volontariste qui n'est pas à la portée du plus grand nombre ; de plus le revenu n'est pas le seul déterminant de cette démarche, le sexe et le statut social ou professionnel semblent jouer un rôle important.

2. Le compte à la Caisse Nationale d'Épargne (CNE)

La Caisse Nationale d'Épargne a la volonté d'être un instrument d'épargne populaire : le solde minimum du livret à l'ouverture n'est que de 2000 F. CFA, la commission de tenue de compte n'existe pas, le compte rapporte un intérêt de 6,5 % par an sur le solde calculé deux fois par mois ; enfin, pour limiter les retraits la Caisse Nationale d'Épargne a institué une commission de retrait de 200 F.

Sur les 57 tontineurs de notre échantillon, 32 (soit 56 % de l'effectif) disposent d'un livret à la CNE : incontestablement, la CNE est populaire parmi les tontineurs.

En fait, la CNE est tellement populaire qu'aucune des caractéristiques de ceux qui possèdent un livret ne diffère significativement de celle des tontineurs qui n'en ont pas :

- il n'existe pas de différence entre la proportion des tontineurs hommes ou femmes qui disposent d'un livret à la CNE ; de plus les revenus moyens des hommes ayant un livret à la CNE ne se distingue pas de ceux des femmes qui y disposent d'un livret ; de plus ces revenus ne se distinguent pas des revenus de ceux qui n'ont pas de livrets ;
- ni les salariés, ni les titulaires de revenus de l'entreprise ne se distinguent des autres titulaires de revenus en ce qui concerne la disposition d'un compte à la CNE.

Conclusion

La CNE a la volonté d'être une institution financière formelle populaire, à la portée de chaque individu.

Dans ce sens, on peut affirmer que la CNE a réussi sa mission : quand un individu désire épargner, la CNE est à sa disposition.

Réciproquement, la facilité d'ouverture d'un compte à la CNE conduit à une clientèle non spécifique, qui ne se distingue pratiquement pas de la non clientèle : la CNE n'a pas en face d'elle des groupes-cibles comme les banques (salariés, commerçants importants) mais une masse indifférenciée de clients potentiels.

Ce point est largement confirmé quand on étudie la disponibilité conjointe d'un compte dans une banque et d'un livret à la CNE.

On compte 19 individus sur les 57 étudiés (soit 33 % des cas) qui disposent à la fois d'un compte dans une banque et d'un livret à la CNE. On note que ces 19 individus représentent 73 % des 26 personnes ayant un compte dans une banque et 59 % des 32 personnes qui possèdent un livret à la CNE.

Il est remarquable de constater que le revenu moyen des titulaires d'un compte en banque ne se distingue pas de celui de ceux qui disposent à la fois d'un compte en banque et d'un livret à la CNE. La sélectivité introduite par les banques suffit comme critère distinctif : la prise en compte de la disposition d'un livret à la CNE n'apporte rien.

3. Les finances informelles du tontineur

Celui qui tontine agit dans le monde informel. Mais d'autres solutions à ses problèmes financiers existent dans le monde informel, en particulier les gardes-monnaie.

Sur les 57 personnes de notre échantillon, 8 (c'est à dire 14 % de l'effectif observé) s'adressent à des gardes-monnaie.

Certes, il s'agit de 7 femmes et d'un homme, mais cette distinction n'est pas sta-

tistiquement significative, pas plus que celle concernant les sources de revenus.

Seul un échantillon substantiellement plus large aurait pu nous permettre de découvrir les éléments de segmentation caractérisant les clients des gardes-monnaie.

Notons enfin que deux personnes s'adressent aussi pour leurs finances à des caisses de la Samaria[21] de leur quartier.

La participation multiple à des tontines

Pour le moment, nous nous sommes intéressés aux tontineurs en général.

Mais la réalité est susceptible d'être plus complexe et notre questionnaire en a tenu compte[22].

On sait que la participation à une tontine aide à gérer tant l'épargne que l'encaisse. Mais la participation à une tontine limite parfois la souplesse de la gestion qui est désirée ; d'autre part, cette participation peut, dans certains cas, se révéler nécessaire pour tisser des liens utiles à la vie sociale.

Dans ces conditions, un individu peut être conduit à participer à plusieurs tontines.

En général, on pense qu'il s'agit d'un comportement relativement peu fréquent, mais qui existe.

C'est dans ce cadre que nous avons tenté d'évaluer la participation à plusieurs tontines par un tontineur ; les résultats trouvés à Niamey sont surprenants :

PARTICIPATION À PLUSIEURS TONTINES

Participe à d'autres tontines	Nombre d'observation	Fréquences relatives (%)
Oui	12	21
Non	45	79
Total	57	100

Sur les 57 personnes interrogées, 12 participent à d'autres tontines que celle sur laquelle ils ont donné les précisions précédentes. Ainsi, dans 21 % des cas, on ne tontine pas seulement une fois mais plusieurs : on aime tontiner et la tontine fait partie de la vie. Cette prévalence de la participation multiple à des tontines est particulièrement importante puisqu'un cinquième des tontineurs appartient à deux tontines au moins. La participation multiple à des tontines n'est pas un phénomène inhabituel, mais au contraire un comportement fréquent à Niamey.

21. Samaria : association traditionnelle de jeunesse, reconstituée pour servir de structure de mobilisation par et pour le parti au pouvoir.

22. En partie seulement, comme on le verra plus loin.

La conséquence en est la suivante : comme notre enquête été effectuée sur des individus, la véritable prévalence de la tontine en milieu urbain doit être réévaluée d'un cinquième, étant entendu que cette dernière proportion concerne les tontines multiples auxquelles participe un individu et non une correction concernant une proportion d'individus dans la population qui participent à une tontine.

Il est alors intéressant de voir les caractéristiques du "tontineur multiple". Tout d'abord, on note que les principaux éléments de segmentation ne jouent pas dans cette occurrence. Ainsi, aucune différence significative ne peut être mise en évidence entre sexes : en moyenne, le comportement des hommes et des femmes est le même en ce qui concerne la participation à d'autres tontines. De même, celui qui participe à plusieurs tontines ne fait pas de versements plus importants que les autres tontineurs. Enfin, sa source de revenu est généralement le salaire ou le revenu de l'entreprise, mais statistiquement, la source de revenu n'est pas significative.

Plus intéressant est le niveau du revenu que déclare le "tontineur multiple". Alors que le revenu moyen déclaré est de 71 910 F., celui du "tontineur multiple" est de 124 040 F. (avec s = 134 310, ce qui dénote un important étalement à droite et n = 12) : il lui est donc significativement supérieur ; on ne sera pas étonné de constater que ce "tontineur multiple" dispose plus fréquemment d'un compte en banque que le tontineur simple :

PARTICIPATION MULTIPLE À DES TONTINES ET DISPOSITION D'UN COMPTE EN BANQUE

Participation multiple à des tontines	Disponibilité d'un compte bancaire		Total
	Oui	Non	
Oui	10	2	12
Non	16	29	45
Total	26	31	57

Notons qu'une fois de plus, les "tontineurs multiples" ne disposent pas d'une proportion significativement différente de livrets à la Caisse Nationale d'Épargne, ce qui confirme nos déductions précédente sur la non spécificité de la clientèle de la CNE.

Conclusion

Le "tontineur multiple" est un personnage plus aisé que la moyenne ; de ce fait, il dispose habituellement d'un compte en banque (dans 83 % des cas) et d'un livret à la CNE (75 % des cas, mais ceci ne le distingue pas des autres tontineurs).

Comme le "tontineur multiple" tontine au moins deux fois, on peut dire qu'il dispose généralement de 4 actifs financiers.

Dans cette optique, la tontine est une modalité spécifique de gestion d'actif qui est particulièrement appréciée par un individu profondément intégré au monde moderne.

La préférence de tour

Il est possible de montrer que la logique financière dans une tontine mutuelle voudrait que les participants lèvent la tontine le plus tôt possible.

Inversement, quelqu'un qui cherche à épargner, à se protéger de dépenses inconsidérées, a intérêt à lever le plus tard possible ; évidemment, ce faisant, les risques qu'il encourt qu'un co-participant fasse défaut, augmentent[23].

Il n'existe aucune raison qu'un comportement soit favorisé plutôt qu'un autre ; une tontine saine est composée des deux types de participants et aussi de participants centraux.

Ceci permet de poser a priori l'hypothèse d'une répartition par tiers, correspondant aux préférences indiquées.

Dans le cas des tontines urbaines de Niamey, cette absence de préférence unilatérale de tour semble très caractéristique :

PRÉFÉRENCE DE TOUR DE LEVÉE PARMI LES TONTINEURS

Préfère lever parmi	Nombre d'observations	Fréquence relative (%)
Les premiers	20	36
Les derniers	19	35
Indifférent	16	29
Total	55	100

L'équilibre interne des tontines semble d'autant mieux assuré que le nombre d'indifférents susceptible de lever la tontine vers le milieu du cycle paraît du même ordre de grandeur que le nombre de ceux préférant lever la tontine parmi les premiers ou celui de ceux préférant lever parmi les derniers.

23. Voir C. RIESCHT, *La technique de la tontine, op. cit.*

L'hypothèse d'une répartition par tiers des participants des tontines ne peut être infirmée[24] et constituera donc notre schéma de comportement : cela signifie que nous considérons l'équilibre interne des tontines de Niamey particulièrement réussi.

24. Si l'on suppose une répartition théorique par tiers, il est possible d'établir une table de contingence :

TABLEAU DE CALCUL PERMETTANT DE TESTER L'HYPOTHÈSE D'UNE RÉPARTITION PAR TIERS DES TONTINEURS

Préfère lever parmi	Répartition observée	Probabilité théorique *(hypothèse)*	Répartition théorique *subséquente*
Les premiers	20	0,33333	18,33
Les derniers	19	0,33333	18,33
Indifférent	16	0,33333	18,33
Total	5	1	55

Un test de c^2 ne permet pas d'infirmer l'hypothèse d'une répartition par tiers des tontineurs selon la préférence de tour , au contraire, cette hypothèse cadre remarquablement avec nos observations (c^2 calculé = 0,473 ; c^2 tabulé à 5 % et 2 degrés de liberté = 5,991).

CONCLUSION

LE PORTRAIT DU TONTINEUR DE NIAMEY

Participer à une tontine est une pratique ancienne en Afrique : dans certaines régions aussi loin que remonte la mémoire, on y connaît des tontines.

Les tontines appartiennent au monde ancien de l'Afrique et ressortent de comportements et d'habitudes profondément ancrées dans les civilisations locales ; la participation aux tontines serait le signe de la stabilité de ces sociétés.

On pourrait donc penser que le tontineur urbain de la fin du XX[e] siècle est un homme du passé qui a des difficultés à quitter le monde rural et qui reste cramponné à des formes d'épargne dépassées et inadaptées : l'on s'attend à un monde tontinier replié sur lui même, tournant dans les mêmes cercles, ne s'adressant pas au monde financier formel : le tontineur est supposé ignorer le système financier formel et ce dernier est jugé incapable de fournir une prestation utile au tontineur.

Dans ce portrait, la participation à une tontine apparaît comme un comportement résiduel voué à la disparition au profit de formes plus modernes de gestion financière.

Le portrait du tontineur, tel qu'il ressort de notre enquête, est à l'opposé de cette image, au point que cette dernière ressemble au négatif de la réalité.

En premier lieu, les sources de revenu du tontineur sont modernes.

Et tout d'abord, il convient de noter qu'il possède des revenus, ce qui est loin d'être toujours le cas des non tontineurs.

Ensuite, la source de ses revenus est caractéristique : le tontineur perçoit des revenus salariaux ou de son activité entrepreneuriale. Inversement, il ne dispose pas comme le non tontineur de revenus de l'agriculture péri-urbaine : le non tontineur fait l'effet d'être un individu laissé de côté dans le développement, qui a un comportement résiduel voué à la disparition ; le tontineur par son activité semble appartenir au monde de l'avenir et de la modernité.

D'autre part, le montant des revenus est plus élevé parmi les tontineurs que parmi les autres personnes : le tontineur est un personnage plus aisé que la moyenne : son revenu est de 27 % supérieur à celui du non tontineur qui dispose d'un revenu et de 60 % supérieur à celui de l'ensemble des non tontineurs.

Le tontineur, cet homme riche, ayant des revenus de source moderne, s'adresse pour sa gestion financière beaucoup plus aux institutions financières formelles que le non tontineur.

Nous sommes loin de l'idée que l'on participe à une tontine parce que l'on ne connaît pas les banques ou que l'on n'a pas accès au système financier formel. Le tontineur sait bien les avantages que peuvent lui apporter les banques et il y recourt. Son originalité consiste à ne pas se limiter à une seule forme d'intermédiation finan-

cière[25] mais précisément à s'adresser aux deux mondes.

Son comportement en ce qui concerne les questions d'argent semble être celui d'un choix délibéré de faire appel aux formes financières formelles et aux formes financières traditionnelles : parce qu'il est riche, le tontineur, pour gérer son encaisse, utilise les banques, la Caisse Nationale d'Épargne et les tontines et les gardes-monnaie.

Puisqu'il utilise toutes ces formes, on peut penser qu'il répartit son encaisse en utilisant les avantages de chaque institution.

La tontine ne s'oppose pas aux institutions financières formelles, elle les complète et offre ainsi une autre opportunité de gestion du portefeuille à l'individu.

Un dernier mot : très fréquemment, ce tontineur moderne est une "tontineuse". Ce point est d'autant plus appréciable que nous sommes dans un pays profondément musulman, et que fréquemment, on laisse entendre que dans de tels cas les femmes sont à la traîne de la modernité et restent, plus que les hommes, engluées dans le passé.

La femme qui participe à une tontine constitue très nettement une force de changement importante dans la société nigérienne : c'est une femme qui s'émancipe, qui acquiert son indépendance financière ; fréquemment, elle dispose d'un compte dans une institution financière formelle. Sa participation à une tontine est le signe de bouleversements en marche.

En conclusion, le tontineur apparaît comme une personne au comportement moderne, profondément intégrée monde, agissant dans le monde en disposant de plus d'informations que le commun et constituant une force de mouvement dans la société.

Christian RIETSCH

25. On peut en effet considérer la tontine comme une forme fermée sur elle-même et rudimentaire d'intermédiation financière dans laquelle les premiers à lever sont emprunteurs nets et les derniers prêteurs nets.

LE RÔLE FINANCIER DES BOUTIQUIERS AU SÉNÉGAL

Nous présentons dans cet article quelques résultats d'une enquête réalisée sur un type particulier de pratiques financières courantes dans des villes du Sénégal. Il s'agit d'activités de réception de dépôts d'épargne, auxquelles se livrent certains commerçants, pour le compte du public. Dans ce pays d'Afrique de l'ouest, les commerçants qui s'adonnent à ces pratiques relèvent de ceux que l'on désigne du nom de «boutiquiers»[1]. Les boutiquiers sont des épiciers de quartier qui vendent au détail divers biens de consommation courante qui peuvent aller du demi litre de pétrole au sac de cent kilogrammes de riz, en passant par des cigarettes, des articles de droguerie ou de quincaillerie. Chacun de ces personnages exerce dans un local fixe que l'on appelle la boutique. Celle-ci peut être, aussi bien un local commercial relativement moderne, qu'une baraque construite en tôles ou en planches. C'est dire que la valeur des éléments corporels du fonds de commerce, d'une boutique, est très variable.

Ces activités financières de "gardes-monnaie " (ou de gardes d'argent), pour le compte du public[2] sont annexes à leurs activités commerciales proprement dites.

L'enquête menée sur ces pratiques financières s'est déroulée, de février 1992 à avril 1992, dans la ville de Ziguinchor[3]. Elle a permis d'interviewer 140 boutiquiers.

---

1. Une présentation plus complète des résultats est donné dans la Note de recherche du réseau Entrepreneuriat de l'UREF n° 94.37 "document de travail". Outre les activités de gardes-monnaie exposées ici, le document de travail étudie les activités de prêts et les ventes avec paiements différés auxquelles se livrent, par ailleurs, les boutiquiers sénégalais.

2. Pour d'autres informations, sur des activités de gardes-monnaie, en Afrique, voir par exemple ·

- D. H. GRAHAM, C. E. CUEVAS, K. NEGASH, *et alii, Finance rurale au Niger : une évaluation critique et des recommandations de réforme,* Rapport final présenté par l'Université d'État de l'Ohio à la mission de l'USAID, Niamey, février 1987 ;

- G. CHRISTENSEN, "Informal Financial Intermediation : Quest for the Grail ?"*in* : *Finance et developpement rural en Afrique*, Actes du XIIe séminaire d'économie rurale, 21-25 octobre 1991, Ouagadougou, Burkina-Faso, Montpellier : CIRAD-MES, [s.d.] pp. 243-253.

3. Avec 135.000 habitants, la ville de Ziguinchor constitue la quatrième ville du Sénégal, et la première de la région de Casamance, située au sud du pays.

L'une des raisons du choix de cette ville tient au fait que cette localité constitue, depuis une dizaine d'années, un champ favorable d'investigations menées dans le cadre d'un programme de recherches particulier : celui, à l'occasion duquel des chercheurs économistes et sociologues de l'université Lumière Lyon 2 collaborent avec l'équipe CNRS "Écologie des communautés villageoises".

Pour une présentation des grandes lignes du programme de recherches évoqué, voir : J.-M. SERVET, "*Représentation de la monnaie et des supports d'épargne , Problématique préalable à une enquête dans le*

Choisies au hasard, puis soumises à un questionnaire préétabli, les 140 personnes ainsi interrogées pourraient représenter 10 à 14% du total des boutiquiers qui exerçaient dans la ville, au moment de l'enquête. (En dehors des boutiquiers eux-mêmes, une vingtaine de leurs clients impliqués dans des relations financières ont, également, été interrogés ; mais, cette fois-ci, dans le cadre d'entretiens moins formels)[4]. Précisons, par ailleurs, que les statistiques produites dans cette étude, à propos des sommes mobilisées, ou remboursées, par les boutiquiers, par exemple, correspondent à des montants approximatifs indiqués par les interviewés. (La plupart de ceux-ci relèvent davantage de l'économie informelle, que de l'économie formelle. Il est ainsi très rare, qu'ils tiennent une compatibilité susceptible de renseigner sur des séries de chiffres précis). Il conviendra, en conséquence, d'interpréter avec prudence, les chiffres rapportés.

Cela dit, compte tenu de la modération dont la plupart des boutiquiers ont fait preuve, au cours des différents entretiens, il y aurait lieu de considérer, plus généralement, les chiffres indiqués dans ce document, comme des minima, par rapport à ce pourrait être la réalité.

Les activités de gardes-monnaie s'articulent autour de deux grands types d'opérations : la réception de dépôts, puis le remboursement des sommes reçues en garde. À l'issue de l'examen de chacun de ces deux volets, nous traiterons des avantages, et des risques éventuels de litiges liés à ces activités.

I. LA RÉCEPTION DES DÉPÔTS

Sur les 140 boutiquiers soumis à l'enquête, 131, soit 93,6% du total, ont confirmé qu'ils recevaient de l'argent en dépôt ; les 9 autres ont déclaré qu'ils n'en recevaient pas. La plupart de ces derniers prétendent refuser d'en recevoir, afin d'éviter d'éventuels litiges[5].

Dans cette première division, nous répondrons successivement aux questions suivantes :

---

quartier de Colobane", nov. 1989. Ce projet a été soutenu par l'UREF-AUPELF.

4. Dans le document de travail annoncé précédemment, on trouvera une description de la méthodologie d'enquête qui a été retenue, ainsi qu'une présentation de quelques grandes caractéristiques individuelles des boutiquiers interviewés.

5. Dans la suite de l'étude, lorsque nous parlerons de "boutiquiers gardes-monnaie", ce sera pour faire allusion à la sous-population de ceux de ces commerçants qui acceptent de garder des dépôts.
Parmi les 131 boutiquiers gardes-monnaie, il y en a eu qui n'ont pas répondu à telle ou telle question posée ; en présentant nos statistiques nous utiliserons le terme "répondants" pour désigner le nombre de boutiquiers gardes-monnaie qui ont effectivement donné une réponse à la question examinée.

1. Qui sont les déposants ?

2. Que représentent les sommes que ces déposants mettent en garde ?

3. Pourquoi est-ce précisément à des boutiquiers que l'on préfère confier son argent ?

4. De quels ordres de grandeur relèvent les sommes mobilisées par les boutiquiers ?

5. Avec combien de déposants, un seul boutiquier peut-il traiter au cours d'un mois, puis au cours d'une année ?

6. Quels fréquences, ou cycles saisonniers, caractérisent les opérations de dépôts ?

1. Qui sont les déposants ?

Avant d'en venir aux pratiques-mêmes de mise en garde de dépôts, il paraît utile de fournir quelques informations permettant de se faire une idée de ceux qui effectuent ces dépôts.

Les descriptions faites par les boutiquiers interrogés, à propos de leur clientèle respective, peuvent être résumées comme suit :

Questions	Nombre de boutiquiers citant la modalité	% par rapport aux 131 boutiquiers garde monnaie
«Les déposants sont-ils ...»		
des hommes	36	27,5
. des femmes	2	1,5
. aussi bien des hommes que des femmes	93	71,0
Total	131	100 %
«S'agit-il ... ?»		
. de personnes adultes	53	40,5
. de jeunes	5	3,8
. aussi bien de jeunes que d'adultes	73	55,7
Total	131	100 %
«Quelle est leur situation socio-professionnelle ?»		
. Salariés du secteur formel	84	64,1
. Petits commerçants-revendeurs	74	56,5
. «Débrouillards» (sans profession fixe)	52	39,7
. Chauffeurs de taxis, médecins, pêcheurs...	35	26,7
. Femmes mariées (souvent : femmes au foyer)	16	12,2
. Travailleurs saisonniers (migrations)	6	4,6
. Retraités	4	3,0
Autres catégories	20	15,3

Remarque : Un même boutiquier cite souvent plusieurs modalités

Questions	Nombre de boutiquiers citant la modalité	% par rapport aux 131 boutiquiers garde monnaie
Enfin, «ces personnes sont-elles ?»		
. des habitants du quartier de votre boutique	118	90,0
. des clients de votre boutique	111	84,7
. des habitants du quartier où vous résidez	23	17,5
. des connaissances habitant ailleurs	43	32,8
. des gens dont le lieu de travail est à proximité de votre boutique	12	9,1
. Autres	3	2,3

Remarque : Un même boutiquier cite souvent plusieurs modalités

2. Que représentent les sommes mises en garde auprès des boutiquiers ?

Relevons tout d'abord que 76,4% des boutiquiers gardes-monnaie ont confirmé que les déposants leur précisaient généralement ce à quoi ils destinaient les sommes en instance d'être mises en dépôt. Interrogés alors sur ce à quoi pouvaient servir, ultérieurement, ces sommes, les boutiquiers répondent comme suit :

	Nombre de boutiquiers citant la modalité	% par rapport aux 131 boutiquiers garde monnaie
. Ce sont des sommes mises de côté afin de couvrir progressivement les dépenses de consommation du mois	116	88,5
. Ce sont des dépôts dont l'accumulation permet de réunir des fonds à objet précis	46	35,1
. Il s'agit d'économies que les déposants font garder pour une durée indéterminée	40	30,5
. Sans réponse	2	1,5

Il apparaît ainsi, que contrairement à ce que l'on aurait pu imaginer, les sommes mises en garde chez les boutiquiers ne constituent pas souvent de l'épargne, au sens classique du terme. Le plus souvent, en effet, l'épargne est définie comme la composante du revenu qui n'est pas consommée. Seulement 30 à 35% des boutiquiers interrogés déclarent recevoir ce type d'épargne. En revanche, près de 90% des boutiquiers estiment que les sommes qui leur sont confiées représentent, principalement, de l'argent destiné à couvrir des dépenses de consommation du mois (dépenses à effectuer pour des achats n'ayant parfois rien à voir avec la boutique). À Ziguinchor, comme dans d'autres régions du Sénégal, nombre de pères (ou mères) de famille ont

en effet l'habitude de confier à un boutiquier une certaine partie de leur revenu périodique. Ce faisant, ils s'obligent eux-mêmes à mettre de côté une certaine somme dont l'objet est de garantir, tant soit peu et tout au long du mois, la couverture des dépenses quotidiennes de consommation du ménage. Pour en revenir alors à la notion d'épargne, il semblerait donc plus judicieux de ne considérer les dépôts en question comme des dépôts d'épargne qu'au sens où l'épargne est surtout définie en termes de consommation différée (dans le contexte actuel, il s'agit souvent de consommations différées, imminentes et certaines).

3. Pourquoi est-ce aux boutiquiers précisément que l'on confie son argent ?

En attendant d'exploiter les informations obtenues auprès de certains déposants, nous pourrions résumer rapidement les avis émis par les boutiquiers, en réponse à la question de savoir pour quelles raisons des personnes s'adressent à eux pour faire garder leur argent. On remarque notamment que la non-détention d'un compte bancaire comme motif du recours au boutiquier n'a été spontanément citée que par environ 5% de la population considérée (cf. modalité n° f). Au sein de la clientèle des déposants, on compte en effet un bon nombre de salariés de l'Administration ou du secteur privé moderne.

	Nombre de boutiquiers citant la modalité	% par rapport aux 131 boutiquiers garde monnaie
a) Parce qu'ils ont confiance en moi	84	64,1
b) Pour éviter des tentations de dépenses	46	35,1
c) Pour garantir les approvisionnements du mois	24	18,3
d) Pour constituer une encaisse de précaution	22	16,8
e) Pour se prémunir contre le vol	14	10,7
f) Par défaut de compte bancaire	6	4,5
g) Autres motifs cités	15	11,4
h) Sans réponse	2	1,5

Or, la position sociale, ainsi que le niveau de vie apparent de certains de ces salariés, laissent supposer qu'il s'agit de personnes ayant les moyens de posséder un compte en banque. Remarquons d'ailleurs qu'il est fréquent que des fonctionnaires travaillant à Ziguinchor soient payés - depuis Dakar -, par virement à un compte bancaire détenu localement. Cette nuance étant faite, il faudra bien reconnaître que la non-possession d'un compte en banque constitue l'une des raisons, qui amènent le public à recourir aux services des boutiquiers. En effet, et comme cela se passe dans de nombreux autres pays d'Afrique noire, on ne peut ouvrir un compte bancaire au Sénégal qu'en étant en mesure d'effectuer un certain montant minimum de dépôt ini-

tial[6]. Au niveau des banques, il y a par ailleurs des contraintes en termes de formalités à remplir, d'horaires d'ouverture à respecter, etc. Des personnes peu ou pas alphabétisées cherchent généralement à éviter des exigences de ce type (cf. modalité n° d, notamment). Dans ces conditions, les réponses aux besoins de mise en garde de sommes sont davantage recherchées au niveau de l'environnement socio-économique direct.

À Ziguinchor, comme ailleurs, on ne "prête" cependant qu'aux riches. On confie son argent aux boutiquiers parce que ceux-ci sont des individus relativement aisés. On est convaincu que si le boutiquier venait à dépenser l'argent qui lui a été confié, il aurait quand même les moyens de réunir des fonds pour rembourser celui qui voudrait récupérer son dépôt. D'ailleurs, le boutiquier est propriétaire (ou dépositaire) d'un stock de marchandises. Sans que ceci ne soit expressément dit, chacun sait que le déposant qui aurait du mal à récupérer son avoir, au moment où il le réclamera, pourrait saisir des marchandises d'une valeur suffisamment élevée, pour qu'en les bradant, il puisse récupérer sa créance.

On peut, toutefois, citer un élément plus consensuel encore, pour justifier la préférence du boutiquier comme "garde-monnaie". En tant qu'épicier, ce personnage détient couramment en stock une gamme variée de biens de consommation dont un ménage sénégalais a fréquemment besoin : riz, pain, huile, pétrole, etc. Ainsi, si c'est dans le but de garantir les approvisionnements de sa famille, que l'on cherche à mettre de l'argent en garde chez autrui, il apparaît plus simple que l'on confie cet argent au fournisseur prévisible (d'une partie) des biens à acquérir ; c'est-à-dire, au boutiquier. D'ailleurs, autant un père de famille témoignerait de la confiance à un boutiquier, en lui confiant de l'argent à garder, autant l'intéressé pourrait, une autre fois, bénéficier d'une confiance réciproque, et obtenir à crédit les biens désirés.

Il est très courant, en fait, qu'un père de famille, qui s'approvisionne régulièrement chez un boutiquier, conclut avec ce dernier un accord, qui pourrait aboutir à l'une ou l'autre des dispositions suivantes :

---

6. Au moment de l'enquête et à Ziguinchor, plus précisément, les dépôts minimums exigés pour l'ouverture d'un compte, dans les deux principales agences bancaires, étaient les suivantes : (Sommes en FF)

	Société Générale de Banque au Sénégal	Banque Internationale pour l'Afrique Occidentale
Compte commercial	10.000	10.000
Compte d'épargne	5.000	5.000
Compte chèque	3.000	4.000

Ces chiffres pourraient être rapprochés du montant mensuel du salaire minimum, qui était d'environ 600 FF au cours de la même période.

- Tout au long du mois, le père de famille, ou mieux, sa femme, reçoit à crédit des biens de consommation vendus par le boutiquier, et dont le ménage a besoin. En fin de mois, lorsque le salaire est perçu, le père de famille passe à la boutique régler ses dettes. Au montant correspondant réellement aux articles obtenus à crédit, dans le mois écoulé, le père de famille peut ajouter une somme forfaitaire. Celle-ci constituerait alors une sorte d'avance sur les consommations du mois à venir. Par exemple, si le total des biens obtenus à crédit au cours du mois de janvier a été de 600 F., l'intéressé remettra au boutiquier une somme de 750 F. Les 150 F. supplémentaires constituerons ainsi une avance au titre des biens à recevoir dans le courant du mois de février. Dans ce contexte, le père de famille et le boutiquier acceptent de devenir, alternativement, débiteur et créancier de l'autre.

- Parfois aussi, lorsqu'à la fin du mois le père de famille remet au boutiquier une somme supérieure au montant des dettes, c'est que l'excédent représente, en fait, un fonds dans lequel la mère de famille aura à retirer, tous les matins, (ou tous les deux jours, par exemple), une somme convenue entre le mari et le boutiquier, afin de pouvoir faire des courses complémentaires, au marché : achat de poissons frais, de légumes et autres produits dont le boutiquier n'assure pas la commercialisation.

On aura ainsi compris que le budget des "achats au marché" est confié au boutiquier, aussi bien pour éviter que le père de famille n'ait à manquer d'argent, dans le courant du mois, que pour prévenir le risque d'un épuisement rapide des fonds, dans le cas où ce serait la mère de famille qui garderait, elle-même, la caisse.

Nous n'aurions, toutefois, fait qu'aborder des raisons de nature matérialiste, pour expliquer le choix des boutiquiers comme gardes-monnaie, si nous ne nous en tenions qu'aux considérations faites ci-dessus.

En effet, des raisons plus sociologiques mériteraient également être citées ici : ces boutiquiers qui sont souvent d'ethnie "Peul " (71 % de la population interrogée), — et qui sont, souvent aussi, des immigrés venus de Guinée-Konakri —, sont généralement considérés comme de bons musulmans ; autrement dit, comme des gens dignes de foi. Comme nous avons pu l'entendre dire, " l'argent des autres, ils ne cherchent pas à le détourner". Et puis, il ne suffit pas d'être Peul et boutiquier, pour se voir confier de l'argent : il faut avoir exercé la profession pendant un certain temps, au même endroit, et avoir fourni la preuve de sa fiabilité.

4. L'importance des sommes confiées aux boutiquiers.

Un certain nombre d'informations recueillies permettent de se faire une idée de la grandeur des sommes habituellement confiées aux boutiquiers.

Nous résumerons quelques unes de ces informations à travers une série de tableaux qui auront successivement trait :

a. au montant du dernier, puis de l'avant-dernier versement reçu par le boutiquier, avant la réalisation de notre entretien ;

b. au montant cumulé (approximatif) des dépôts reçus en garde depuis un mois, puis depuis un an avant l'entretien ;

c. au montant maximum jamais reçu en garde d'un même déposant ;

(Pour d'éventuelles comparaisons, on se souviendra aussi de la valeur approximative du salaire minimum officiel : 600 F.).

a. Répartition des boutiquiers interviewés, d'après les montants du dernier, puis de l'avant-dernier versement reçus.

Sommes déclarées, en FF. (Bornes supérieures non comprises dans les classes)	Dernier versement		Avant-dernier versement	
	Nbre de boutiq. concernés	%	Nbre de boutiq. concernés	%
5 à 100	25	19,7	35	29,7
100 à 200	25	19,7	21	17,8
200 à 500	44	34,6	33	28,0
500 à 2000	23	18,1	27	22,9
2000 à 5001	10	7,9	2	1,6
	127	100 %	118	100 %

(Dernier versement :
Moyenne = 493,45 ; Écart-type = 774,72 ; Maximum = 5 000 ; Minimum = 5 ; Somme = 62 669).
(Avant-dernier versement :
Moyenne = 330,30 ; Écart-type = 386,58 ; Maximum = 2 000 ; Minimum = 6 ; Somme = 38 975).

Les deux séries de statistiques traduisent à la fois une modicité de la valeur de la plupart des dépôts, et une certaine importance du montant d'un plus petit nombre de dépôts. Ainsi, si 40 à 48 % des sommes déclarées (au titre du dernier, puis de l'avant-dernier versement reçus) sont inférieurs à 200 F., 8 % des derniers versements reçus étaient compris entre 2 000 F. et 5 000 F.

b. Répartition des boutiquiers, d'après la somme des dépôts perçus depuis un mois, puis depuis un an, avant la réalisation de l'entretien.

b.1 Répartition d'après le montant déclaré comme total des dépôts perçus depuis environ un mois avant le jour de l'entretien.

Sommes déclarées, en F. (Bornes supérieures non comprises)	Nombre de boutiquiers concernés	% par rapport au nombre des répondants (123)
0 à 200	14	11,4
200 à 500	26	21,1
500 à 1000	31	25,2
1000 à 3000	35	28,5
3000 à 16001	17	13,8
Total	123	100 %

(Moyenne = 1 454,55 ; Écart-type = 2 272 ; Maximum = 16 000 ; Minimum = 0 ; Somme = 178 910).

On remarque, notamment, que si 32 % des répondants déclarent un total inférieur à 500 F., 14 % de la population indiquent des chiffres allant de 3 000 F. à 16 000 F.

b.2. Répartition d'après le montant déclaré comme total des dépôts perçus, depuis environ un an avant le jour de l'entretien.

Sommes déclarées, en F. (Bornes supérieures non comprises)	Nombre de boutiquiers concernés	% par rapport au nombre des répondants (121)
200 à 1000	6	4,9
1000 à 2000	18	14,9
2000 à 10000	61	50,4
10000 à 20000	21	17,4
20000 à 120001	15	12,4
Total	121	100 %

(Moyenne = 10 059,50 ; Écart-type = 17 609,89 ; Maxi. = 120 000 ; Mini. = 200 ;
Somme = 1 217.200)

30 % des répondants ont donc indiqué des montants compris entre 10 000 F. et 120 000 F. Il faudrait préciser, toutefois, que le maximum de 120 000 FF. n'a été cité qu'une fois, et que le deuxième montant le plus élevé a été de 84 000 F.

c. Répartition des boutiquiers d'après le montant maximum jamais reçu en garde d'un même déposant.

Une telle répartition peut permettre, par exemple, de se faire une idée sur les seuils maximums de dépôts que les clients pourraient, implicitement, se fixer, dans le cadre de leurs relations avec les boutiquiers.

Sommes déclarées, en F. (Bornes supérieures non comprises)	Nombre de boutiquiers concernés	% par rapport au nombre des répondants (124)
40 à 200	6	4,9
200 à 1000	37	29,8
1000 à 3000	43	34,7
3000 à 10000	29	23,4
10000 à 20000	7	5,6
20000 à 140000	2	1,6
Total	124	100 %

(Moyenne = 3 911,45 ; Écart-type = 12 950,31 ; Maxi. = 140 000 ; Mini. = 40)

Les montants maximum, qui étaient demandés aux interviewés, correspondent normalement à des dépôts reçus en une seule fois, et non pas à des montants accumulés progressivement par des déposants. Il n'est pas exclu, cependant, que certains interviewés aient indiqué des maximums accumulés, et non pas le montant maximum reçu en une seule séance. En fait, il aurait été plus intéressant que le questionnaire ait inclu une interrogation sur chacune de ces deux notions.

5. Les tailles approximatives de la clientèle des boutiquiers

a. On peut s'en faire une idée à partir des réponses obtenues par rapport à deux questions :

- " *Avec combien de personnes différentes traitez-vous dans un mois ?* "
- " *Avec combien de personnes différentes traitez-vous dans une année ?* "

Nombre de clients déclarés (Bornes supérieures non comprises)	Pour un mois		Pour une année	
	Boutiquiers concernés		Boutiquiers concernés	
	Nombre	%	Nombre	%
1 à 5	64	52,1	18	16,4
5 à 10	46	37,4	33	30,0
10 à 20	10	8,1	38	34,6
20 à 50	3	2,4	16	14,5
50 à 121	0	0,0	5	4,5
Total	123	100 %	110	100 %

(Pour le mois : Moyenne = 5,2 ; Écart-type = 4,02 ; Minimum =1 ; Maximum = 30 ; Somme = 644)
(Pour l'année : Moyenne = 13 ; Écart-type = 14,7 ; Minimum =1 ; Maximum = 120 ; Somme = 1442).

Aussi bien pour l'année que pour le mois, les nombres déclarés par les interviewés ne se rapportent pas nécessairement à des personnes qui effectueraient des dépôts réguliers. Ces nombres incluent donc aussi des personnes effectuant des dépôts de manière sporadique.

b. L'hypothèse de déposants communs à plusieurs boutiquiers.

À chacun des boutiquiers, il a également été posé la question de savoir s'il pense que certains des déposants avec qui il traite, effectuent parallèlement des dépôts auprès d'autres boutiquiers. En théorie, on peut penser, en effet, que certains déposants pourraient préférer répartir leurs avoirs entre deux ou davantage de boutiquiers, plutôt que de réunir ces avoirs dans les mains d'un seul homme.

Les avis exprimés par les boutiquiers se résument comme suit :

	Nombre de boutiquiers citant la modalité	% par rapport aux 131 boutiquiers garde-monnaie
Oui	27	20,6
Non	33	25,2
Ne peut se prononcer	70	53,4
Sans réponse	1	0,8
Total	131	100 %

53 % des interviewés déclarent donc ne pas être en mesure de dire, si oui ou non, certains des déposants avec qui ils traitent, entretiennent des relations avec d'autres boutiquiers. 25 % de cette même population pensent, qu'en général, ceux qui leur confient de l'argent ne traitent pas simultanément avec d'autres boutiquiers. Pour justifier leur avis, certains des boutiquiers de cette catégorie évoquent des raisons relatives aux limites des capacités financières des déposants ; d'autres insistent plutôt sur l'idée de confiance et de fidélité réciproques qui caractériseraient les relations nouées. Parmi les 20 % qui répondent oui à la question posée, certains se réfèrent au fait que des déposants devenus débiteurs, par suite de l'obtention de marchandises à crédit, cessent de fréquenter le boutiquier-créancier. À leur avis, c'est sûrement parce que ces débiteurs sont en relation parallèle avec un autre boutiquier au moins, qu'ils sont en mesure de suspendre aisément, et unilatéralement, des relations avec leur principal fournisseur.

Il semble bien, de toute façon, que la majorité des boutiquiers n'apprécieraient pas de constater qu'un de leurs déposants s'adresse, parallèlement, à d'autres boutiquiers, pour faire garder de l'argent.

Notons, enfin, que les entretiens moins formels, obtenus auprès de certaines personnes qui traitent avec des boutiquiers, n'ont pas permis de lever le doute, sur la possibilité des relations parallèles qui vient d'être évoquée.

6. Quelques données relatives aux fréquences, puis aux cycles caractérisant les opérations de dépôt

a. Au sujet des fréquences

À la question de savoir s'il y a des déposants qui s'adressent à eux : 1. presque tous les jours ; 2. environ une fois par semaine, 3. environ une fois par mois ; ou encore 4. plutôt rarement, les réponses obtenues ont été les suivantes :

	Nombre de boutiquiers citant la modalité	% par rapport aux 131 boutiquiers garde monnaie
Presque tous les jours	31	23,6
Environ une fois par semaine	51	38,9
Environ une fois par mois	103	78,6
Plutôt rarement	67	51,1
Sans réponse	2	1,5

(Un même déposant cite parfois plusieurs modalités)

On remarque, entre autres, que 78,6 % des boutiquiers déclarent traiter avec des clients qui effectuent, à peu près, un dépôt par mois.

S'agissant des dépôts effectués environ une fois par semaine, leurs auteurs sont parfois de petits détaillants, qui accumulent leurs recettes quotidiennes sur une semaine, pour, ensuite, les verser aux boutiquiers. D'autres catégories de déposants ont, au contraire, l'habitude de verser quotidiennement une partie de leurs recettes ou de leurs revenus. C'est, par exemple, le cas de certains chauffeurs de taxis, qui ont à remettre, chaque jour, une somme forfaitaire à leurs employeurs. Les jours où ils font plus de recettes que ce qui doit être versé à l'employeur, ils peuvent confier au boutiquier une partie de l'excédent. Les jours où, au contraire, les recettes sont insuffisantes, ils passent effectuer un retrait auprès de leur garde-monnaie boutiquier.

b. À propos d'éventuels cycles

S'agissant de périodes, qui seraient caractéristiques par rapport aux pratiques étudiées, chaque interviewé avait à préciser à quel(s) moment(s) de l'année, puis du mois, il recevait plus souvent des dépôts, ou, au contraire, moins souvent de dépôts.

b.1. Par rapport au "cycle" annuel, les réponses obtenues se résument comme suit :

Périodes caractéristiques citées	Fréquence de citation en tant que période où il y a plus de dépôts (% par rapport au nombre total des correspondants)	Fréquence de citation en tant que période où il y a moins de dépôts (% par rapport au nbre total de répondants)
Durant la traite de l'arachide, ou juste après (de décembre à mars)	35	
Durant la période des fruits, ou juste après (avril à juin)	16	
Après la récolte de riz	2	
Durant la saison sèche (nov. à juin)	21	
Juste avant, pendant, ou après la saison des pluies (juil., août, sept.)	9	50
À l'approche des fêtes ou juste après	12	
À l'approche de la rentrée scolaire	2	
Pas de période vraiment particulière	20	47
Autres réponses	3	3

2.1. En rapport avec un "cycle mensuel" des affaires, les avis recueillis peuvent être résumés comme suit :

Moments du mois cités comme caractéristiques	Fréquence de citation en tant que période où il y a plus de dépôts (% par rapport au nombre total des correspondants) *	Fréquence de citation en tant que période où il y a moins de dépôts (% par rapport au nbre total de répondant) **
Fin du mois- début du mois suivant	86	9 ***
«Quand le mois est creux» (du 20 au 28 à peu près)	0	55
Milieu du mois	3	...
Pas de particularités dans le mois	11	36

* Nombre de répondants = 71

** Nombre de répondants = 22

*** Valable pour la "fin du mois" seulement.

Ainsi, de l'avis de 86 % des répondants, la période incluant les tous derniers jours d'un mois, et les premiers jours du mois suivant, est celle qui, dans "un cycle mensuel", entraîne les flux de dépôts les plus importants. Ceci n'est pas surprenant, puisque la période indiquée est celle au cours de laquelle de nombreux actifs perçoi-

vent leurs revenus : salaires, mais aussi revenus liés à des prestations de services dont le paiement est différé sur la fin du mois. Remarquons, d'autre part, que lorsqu'il s'agit de confier aux boutiquiers la garde de sommes devant couvrir des dépenses d'alimentation, certains travailleurs non salariés pourraient bien adopter, aussi, la période du début du mois comme "échéance". Quant aux réponses obtenues au sujet des moments les moins favorables du mois, elles sont numériquement trop faibles pour que nous les prenions réellement en compte. Ce nombre particulièrement petit s'explique par le fait qu'ayant remarqué que les interviewés étaient plus embarrassés, pour y répondre, nous ne la posions plus systématiquement.

Transposées sur un cycle annuel, les pratiques considérées semblent également influencées par le cycle des activités agricoles : 35 % au moins des répondants citent la période de dénouement de la traite de l'arachide comme période particulièrement favorable pour les dépôts ; 16 % de la même population citent, par ailleurs, la période de commercialisation des fruits, et 21 % citent, d'une façon générale, la "saison sèche", qui englobe la période de traite de l'arachide et celle de commercialisation des fruits. Réciproquement, la saison des pluies, qui est aussi la principale période de travaux champêtres, est citée par 50 % des répondants comme période moins favorable pour la réception de dépôts. Les quelques rares boutiquiers qui citent quand même cette période des pluies, comme période favorable, ont des raisons spécifiques, mais pertinentes aussi. L'un des interviewés relevant de cette dernière catégorie indique, par exemple, que certains de ses déposants sont des salariés, qui prennent leurs vacances au mois d'août ; à la fin du mois de juillet, il est courant que ces personnes perçoivent deux mois de salaire, celui du mois d'août étant versé par avance. Afin d'éviter de dépenser rapidement le total des revenus perçus, ces vacanciers peuvent laisser au boutiquier la moitié de la somme reçue fin juillet.

II. LES REMBOURSEMENTS DE DÉPÔTS

Nous pouvons traiter des conditions dans lesquelles les remboursements de dépôts s'effectuent, en abordant successivement trois points :

- les modalités pratiques de retraits ;
- la périodicité des retraits ;
- la question des préavis et des demandes anticipées de retraits.

1. Les deux modalités possibles de retrait

1.1. Comme il en a été fait allusion, les sommes confiées en garde aux boutiquiers sont plus tard tantôt retirées en espèces, tantôt récupérées sous forme de biens de consommation dont les boutiquiers assurent par ailleurs la commercialisation.

Il a ainsi été demandé à chaque interviewé de préciser laquelle des deux moda-

lités possibles de retrait était la plus courante à son niveau. Il ressort que pour près de 70 % des répondants, les retraits en espèces sont les plus fréquents."*Des deux modalités, laquelle est la plus courante chez vous ?* "

	Nombre de boutiquiers citant la modalité	% par rapport aux nombre de répondants
Retraits en espèces	90	69,2
Retraits sous la forme de biens de consommation	24	18,5
Même fréquence pour les deux modalités	16	12,3
Totalité	130	100 %

1.2. Quant à savoir, si pour les déposants, ou pour les boutiquiers, il y a moyen de bénéficier d'une quelconque remise, intérêt, ou "cadeau", selon que les retraits sont effectués en nature, ou en espèces, la grande majorité des réponses obtenues attestent de l'absence de telles gratifications.

1.3. L'importance des sommes retirées par opération de retrait

Chaque boutiquier interviewé était aussi invité à préciser le montant du dernier, puis de l'avant-dernier retrait (en espèces) qu'on lui avait demandés avant l'entretien.

Les chiffres obtenus sont les suivants :

Montants déclarés, en F. (Bornes supérieures non comprises)	Dernier retrait Boutiquiers concernés		Avant-dernier retrait Boutiquiers concernés	
	Nombre	%	Nombre	%
6 à 20	9	7,1	16	13,6
20 à 100	48	38,1	45	38,1
100 à 200	24	19,0	18	15,3
200 à 500	26	20,7	22	18,6
500 à 6001	19	15,1	17	14,4
Total	126	100 %	118	100 %

(Dernier retrait : Moyenne : 322,38 ; Écart-type : 697,66 ; Maxi : 4 000 ; Mini :10).
(Avant-dernier retrait : Moyenne : 296,56 ; Écart-type : 662,08 ; Maxi : 6000 ; Mini : 6).

45 à 52 % des dernières et avant-dernières opérations de retrait ont donc porté sur des sommes inférieures à 100 F. Néanmoins, 15 % du total de ces opérations ont porté sur des montants compris entre 500 et 4 000, voire entre 500 et 6 000 F.

2. La périodicité des retraits

Comme il a été fait à propos des opérations de dépôt, l'on a cherché à savoir, si les demandes de retrait sont caractérisées par des cycles mensuels ou annuels.

Les réponses obtenues tendent à désigner la période allant du 20 au 30 de chaque mois comme période au cours de laquelle les demandes de retrait sont les plus fréquentes. *A contrario*, un fort taux de "sans réponse" enregistré par rapport à la période annuelle laisse penser qu'il n'y a pas véritablement de période annuelle au cours de laquelle les demandes de retrait seraient systématiquement plus fréquentes. Ceci amène, par ailleurs, à penser que les demandes de retrait, loin d'être saisonnières, sont plus étalées sur la période annuelle. Nous nous contenterons de n'indiquer ici que le détail des réponses obtenues par rapport au cycle mensuel.

Réponse à la question : ***«Dans un mois, quand les retraits sont-ils plus fréquents ?»***	Nombre de boutiquiers concernés	% par rapport au nombre des répondants
. «Quand le mois est creux» (du 20 au 30)	82	81,2
. Au début du mois	1	1
. Pas de particularité	16	15,8
. Autres réponses	2	
Total	101	100 %
Sans réponse	30	
Total	130	

3. Question de préavis, et de demandes anticipées de retraits

Abordons deux nouveaux thèmes relatifs aux opérations de retrait : le préavis, puis les demandes anticipées de remboursement.

3.1. La question du préavis

On peut se demander, si, pour des raisons de commodité, ou autres, il est d'usage que les déposants donnent un préavis aux boutiquiers, avant d'exiger le remboursement (partiel ou global) des sommes mises en garde.

Les informations recueillies au sujet du préavis peuvent être résumées comme suit :

	Nombre de boutiquiers concernés	% par rapport au nombre des répondants
Question : ***«Avant un retrait, le déposant vous donne-t-il un préavis ?»***		
- Oui	63	48,1
- Parfois	37	28,2
- Non	31	23,7
Total	131	100 %
Question : ***«En cas de préavis, quand cela se fait-il, le plus souvent ?»***		
- Quelques heures à l'avance	24	25,3
- 1 à 3 jours à l'avance	65	68,4
- Plusieurs jours à l'avance	29	30,5
- Dès le moment où l'argent est déposé	30	31,6

Le nombre des répondants a été, respectivement, de 131 et 95 pour les deux questions. En réponse à la deuxième question, un même répondant pouvait indiquer plusieurs modalités.

Sur les 131 boutiquiers gardes-monnaie, 48 % indiquent, qu'en général, les déposants leur donnent un préavis avant de réclamer leur dépôt. 28 % de la même population annoncent que ce n'est que parfois que le préavis est donné. 95 boutiquiers, parmi les 100 qui répondent "oui" ou "parfois", ont répondu à la question suivante. Naturellement, celle-ci n'avait pas été posée aux 31 boutiquiers ayant précédemment répondu "non". Sur ces 95 répondants, 68 % citent la durée de 1 à 3 jours comme délai de préavis fréquemment adopté par les déposants avec lesquels ils traitent. On observe, tout de même, que 25 % de la même sous-population (les 95 répondants), indiquent le délai de "quelques heures" comme temps de préavis couramment adopté par d'autres déposants. On peut souligner enfin que 30 % des répondants retiennent l'hypothèse du préavis donné, dès le moment où l'argent est mis en garde comme modalité fréquente en matière de préavis. En fait, à l'occasion d'une question antérieure, il avait, directement été demandé aux interviewés de dire, si oui ou non, les déposants leur précisaient, au moment des dépôts, quand ils reviendraient récupérer ces dépôts. 90 % (de 119 répondants) avaient alors indiqué "oui" ou "parfois".

Toutefois, il pourrait bien arriver des cas, où des déposants réclameraient, plus tôt que prévu, des sommes confiées aux boutiquiers. Le thème des demandes antici-

pées mérite donc aussi d'être abordé.

3.2. Les demandes anticipées de retrait des sommes confiées aux boutiquiers.

À la question de savoir ce qu'ils feraient, si un déposant cherchait à récupérer son argent, "*beaucoup plus tôt*" que ce déposant ne l'avait "*laissé entendre, ou laissé supposer*", les boutiquiers interrogés livrent un certain nombre de réponses spontanées que synthétise le tableau suivant.

COMPORTEMENTS PRÉVUS PAR LES INTERVIEWÉS, POUR UN CAS DE DEMANDE ANTICIPÉE DE RETRAIT

N° de modalités	Énoncé des modalités	Nbre de boutiquiers qui citent (n = 124) *	% par rapport au nombre des répondants
	la modalité		
1	Je rembourse aisément car je ne touche pas aux dépôts	11	8,9
2	J'essaie de restituer immédiatement la somme demandée	77	62,1
3	Je donne mais je ne traiterai plus avec ce déposant	5	4,0
4	Je donne la moitié de suite, et l'autre moitié quelques jours plus tard	2	1,6
5	Je donne la moitié de suite, et l'autre moitié à l'échéance initialement prévue	2	1,6
6	Si motif exposé pour justifier la demande est convaincant, je donne ; sinon, je ne donne pas	3	2,4
7	Si j'ai, je donne ; si je n'ai pas je ne donne pas	8	6,5
8	Je lui demande de repasser quelques heures après	4	3,2
9	Je lui demande de repasser quelques jours après	9	7,3
10	Il devra attendre l'échéance fixée	2	1,6
11	Autres réponses	1	0,8
	Total	124	100 %
	Sans réponse	7	
		131	

* L'avis émis par chacun des boutiquiers n'a été mis en correspondance qu'avec une seule des onze modalités. Celle qui paraît restituer au mieux cet avis. Aucun boutiquier n'est donc concerné par deux ou plus de deux modalités à la fois.

On remarque, que par ordre de fréquence décroissante, les modalités n° 2, 1, 9, et 7 ont été les plus citées par les interviewés. 62 % de ces derniers indiquent ainsi,

qu'en cas de demande prématurée, ils essaieront, tout de même, de restituer immédiatement la somme demandée. Ce type de réponses semble renfermer une certaine nuance : celle selon laquelle, entre le moment du dépôt et celui de la demande, la somme mise en garde pourrait ne pas être conservée en l'état. Autrement dit, cette somme pourrait être utilisée par le boutiquier pour ses propres affaires.

C'est cette nuance que rejette (théoriquement) la modalité n° 1. Comme on a pu l'entendre dire, "*même en cas de demande anticipée, nous remboursons, sans problème, car nous ne touchons pas à l'argent qui nous est confié*".

Un exemple, quelque peu extrême, de cette disposition adoptée par 9 % des répondants, est donnée par un boutiquier qui relevait, sur un bout de papier, le numéro du, ou des billets, qu'on lui confiait. La feuille annotée était remise au déposant qui, le jour du retrait, pouvait constater de lui-même que les billets qui étaient remis étaient précisément ceux qu'il avait laissés en garde.

Dans un sens opposé à celui de la modalité n° 1, on remarque que deux personnes (soit 1,6 % de la population concernée) annoncent, que dans l'hypothèse de demande prématurée, elles exigeront que le client attendent l'échéance initialement fixée (modalité n° 10).

III. LES AVANTAGES ÉVENTUELS ET LES RISQUES DE LITIGES AFFÉRENTS A LA RÉCEPTION DE DÉPÔTS

Après avoir décrit les conditions de réception, puis de remboursement des dépôts, il paraît opportun de se demander si les pratiques examinées engendrent parfois des litiges entre boutiquiers et déposants. Le thème des litiges nous fera déboucher sur celui de la possible tenue de documents de comptes, par les boutiquiers.

Mais avant d'aborder ces deux thèmes, nous prendrons connaissance de ce que les boutiquiers pensent, eux-mêmes, des éventuelles influences de la réception de dépôts, sur leur commerce.

1. Les influences éventuelles de la réception de dépôts sur les activités commerciales des boutiquiers.

Invités à préciser, si la réception de dépôts influençait leur commerce, les boutiquiers interrogés ont livré des réponses que nous résumerons comme suit :

Modalités	Nombre de boutiquiers citant la modalité	% par rapport aux nombre de répondants (129)
Oui, cela nous arrange	92	71,3
Cela n'a aucune influence	35	27,1
Tantôt ça arrange ; tantôt ça gêne	1	0,8
Cela nous gêne	1	0,8
Total	129	100 %

Près des 3/4 des répondants indiquent donc que la réception de dépôts les arrangent, par rapport à leurs propres activités commerciales. La plupart précisent ainsi qu'il est courant qu'ils se servent des sommes mises en dépôt, pour acquérir de nouvelles marchandises, dans le but d'accroître le chiffre d'affaires de leur boutique. Sur ce point, les interviewés tiennent parfois des discours proches de ceux que pourraient tenir des banquiers. L'un d'eux nous a, par exemple, confié : "*vous savez, les déposants ne se présentent pas tous le même jour pour réclamer un remboursement ... Sans trop de risques, nous pouvons donc utiliser une certaine partie de ces dépôts pour travailler*".

Un autre a précisé, par ailleurs : "*Si un jour on nous réclame un dépôt, alors que nous n'avons plus assez de liquide, nous-mêmes, il y aura encore la possibilité d'aller emprunter chez un parent ou ami boutiquier* ".

Relevons, en outre, qu'en dehors de l'influence qui peut résulter du financement des activités commerciales du boutiquier, par des sommes reçues en dépôt, le simple fait de recevoir ces dépôts peut engendrer un accroissement de chiffre d'affaires. En effet, une certaine partie des sommes confiées aux boutiquiers est, par la suite, souvent récupérée sous la forme de biens de consommation. (Ainsi, une partie des 27 % de répondants, qui annoncent que la réception de dépôts n'exerce aucune influence sur leur commerce, bénéficierait sûrement, aussi, de cette incidence voilée).

En dehors de l'usage à des fins commerciales et personnelles, les boutiquiers réserveraient-ils, d'autres utilisations encore aux sommes reçues en dépôt ?

Prenons connaissance de ce que répondent les intéressés par rapport aux quatre modalités suivantes :

Modalités	Nombre de boutiquiers citant la modalité	% par rapport aux nombre de répondants (130)
Pour régler des affaires non-commerciales mais personnelles	48	37,0
Pour avancer de l'argent à sa femme (raisons de commerce ou autres)	8	6,1
Pour avancer de l'argent à des proches	32	24,6
Non, rien de ce qui précède	70	53,8
Sans réponse	1	

(Un même boutiquier cite parfois plusieurs modalités)

Près de 54 % des boutiquiers qui ont répondu à la question, ont donc déclaré qu'ils n'utilisaient les sommes reçues en garde, ni pour régler des affaires person-

nelles autres que commerciales, ni pour accorder des prêts à leur(s) femme(s), ou à des proches. 37 %, puis 25 % de la même population reconnaissent, quant à eux, qu'il leur arrive de se servir de ces sommes pour résoudre des problèmes personnels, ou pour consentir des prêts à des proches.

2. L'éventualité des litiges entre boutiquiers et déposants

Une fois encore, intéressons-nous surtout à ce que disent les interviewés eux-mêmes.

Il leur a été demandé si les activités de réception, puis de remboursement de dépôts ne les entraînaient pas parfois dans des litiges.

Sur 130 répondants, 106, (soit 81,5 %) ont répondu "Non", et les 24 autres, soit 18,5 %, ont répondu par l'affirmative.

Sur la base des opinions émises par les interviewés, on peut donc dire que les pratiques considérées n'entraînent que rarement des litiges entre les boutiquiers et les déposants.

Il conviendrait tout de même de préciser, que de la même manière que cela se fait aujourd'hui avec des boutiquiers d'ethnie "Peul", certaines personnes avaient l'habitude de confier de l'argent à des boutiquiers d'ethnie "Maure", (ceux-ci étant des immigrés, venant de la Mauritanie ; à l'époque, ils étaient encore plus nombreux que les Peuls, dans l'exercice de la profession de boutiquiers).

En raison de certains conflits socio-politiques et d'émeutes qui ont opposé Mauritaniens et Sénégalais, aux environs de la fin de l'année 1988, certains boutiquiers maures seraient précipitamment retournés en Mauritanie, en emportant, avec eux, des sommes qui leurs avaient été confiées. Inversement, certains de ces boutiquiers maures seraient rentrés au pays, en abandonnant les créances qu'ils détenaient sur des Sénégalais.

Il s'est agit, là, d'un cas de litiges de très grande ampleur. Mais comme on peut le comprendre aisément, ces litiges n'étaient pas directement nés des pratiques financières auxquelles nous nous intéressons. Leur véritable origine se situait, en effet, dans des troubles sociaux que les boutiquiers, autant que les déposants, ont eu à subir. Il n'empêche que cet antécédent a accru la méfiance de certains Sénégalais vis-à-vis des pratiques décrites. Depuis lors, certains de ces nationaux auraient renoncé à s'adonner aux dites pratiques, tandis que d'autres n'y feraient plus transiter autant d'argent qu'avant le conflit sénégalo-mauritanien.

Revenons, tout de même, aux résultats de notre enquête proprement dit. Seulement 18,5 % des boutiquiers qui se sont se exprimés ont donc affirmé qu'il leur arrivait d'être impliqués dans des litiges, du fait de la réception de dépôts. Pourtant, quand on demande à l'ensemble des boutiquiers rencontrés, s'"il y a des personnes

dont ils refuseraient de garder l'argent", 126 boutiquiers, sur 129 répondants se prononcent par l'affirmative. Lorsqu'ensuite on leur demande de préciser quelles sont les catégories de personnes dont ils ne voudraient pas recevoir l'argent en garde, ils livrent un certain nombre de réponses que nous résumerons comme suit :

Modalités	Nombre de boutiquiers citant la modalité	% par rapport aux nombre de répondants (125)
Des gens qui ne m'inspirent pas confiance	75	60,0
Des gens que je ne connais pas assez bien	42	33,6
Des gens dont la réputation n'est pas bonne (dans le quartier)	12	9,6
Des chômeurs	9	7,2
Des jeunes	6	4,8
Des femmes	1	0,8
Ceux qui réalisent des opérations intempestives	5	4
Autres réponses	11	8,8
Sans réponse	6	

(Un même interviewé cite parfois plusieurs modalités)

On remarque donc que "connaissance" et "confiance" sont des termes clés, qui résumeraient les réponses recueillies.

La question des témoins

Lorsque, par ailleurs, on a demandé à chacune des personnes interrogées, de dire si oui ou non, il y a des témoins, au moment où elle reçoit de l'argent à garder, :

- 95 boutiquiers sur 130 répondants (soit 73 % de ceux-ci) ont répondu "non" ;
- 24 boutiquiers , soit 18,5 %, ont indiqué qu'ils ne recourent que "parfois" seulement, à des témoins ;
- Seulement 11 boutiquiers, soit 8,5 % des répondants, ont affirmé qu'ils recourent, habituellement, à des personnes-témoins.

3. L'éventualité, et les conditions de la tenue de documents de comptes

En dehors des "grossistes", (nous en avons rencontrés trois), la très grande majorité des boutiquiers ne tient pas de comptabilité, à proprement parler. Certains de ces boutiquiers ont, toutefois, été recensés par le service des impôts, auprès duquel ils acquittent une patente annuelle forfaitaire. Le montant de cette redevance varie entre 100 F., pour les plus petits boutiquiers, à 500 F. pour les plus grands. On retiendra,

tout de même, que beaucoup de ces commerçants, les plus petits surtout, échappent au recensement du fisc. La plupart des boutiquiers tiennent, cependant, des "documents" qui, même tenus de manière rudimentaire, leur permettent de se retrouver dans leurs comptes[7]. Quand il leur a été demandé, comment ils se souvenaient des sommes déposées ou retirées, par les déposants, les boutiquiers ont livré les réponses suivantes :

Modalités	Nombre de boutiquiers qui citent la modalité	% par rapport au nombre des répondants (130)
Je tiens un cahier	117	90,0
Je note sur des feuilles de papier	12	9,2
Chaque déposant a son carnet	8	6,1
J'utilise des enveloppes individuelles	7	5,4
Je retiens mentalement	1	0,7
Autres réponses	2	1,5
Sans réponse	1	...

(Un même interviewé cite parfois deux modalités)

On remarque ainsi que 90 % des 130 répondants ont déclaré qu'ils utilisent effectivement un cahier. Les conditions dans lesquelles ces cahiers sont tenus, sont très variables ; il semble, néanmoins, que ces documents servent, non seulement pour les enregistrements d'opérations de dépôts et de retraits, mais aussi pour d'autres catégories d'opérations, les ventes à crédit, notamment. En dehors du cahier qu'ils tiennent eux-mêmes, (et qu'ils font parfois signer par les déposants), certains boutiquiers tiennent aussi un petit carnet individuel pour les déposants avec qui ils traitent. D'autres reportent les mentions du cahier sur une feuille de papier, que gardent les déposants. D'autres boutiquiers encore, - surtout ceux qui ne se servent pas des sommes déposées -, utilisent des enveloppes : chaque déposant en a ainsi une, sur laquelle figure son nom, et dans laquelle le boutiquier range les sommes qui lui sont confiées. En général, c'est au déposant de supporter le coût d'achat (certes modique) de l'enveloppe, ou du carnet individuel. Ces fournitures sont généralement en vente dans la boutique.

Mais si la plupart des boutiquiers tiennent un cahier, ce n'est pas nécessairement en français, que ce document est tenu. Le questionnaire utilisé n'avait pas prévu de

7. Nous n'avons pas vraiment pu avoir accès à ces cahiers, que les boutiquiers considèrent comme confidentiels. De toute façon, compte tenu des usages auxquels ils sont soumis, ces documents deviennent vite frippés et ne sont pas conservés pour un temps suffisamment long pour que l'on puisse reconstituer des séries d'opérations, sur un temps conséquent.

question sur ce point. Les informations fournies spontanément par 81 interviewés permettent d'établir la répartition (partielle) suivante, à propos des langues utilisées pour la tenue des comptes

	Nbre de fois que la modalité a été spontanément indiquée	% par rapport aux 81 boutiquiers considérés
En Français seulement	28	34,5
Tantôt en Français, tantôt en Arabe	37	45,6
En Arabe seulement	16	19,7
Dans une langue autre que le Français et l'Arabe	17	21

Parmi ceux qui déclarent utiliser tantôt le français, tantôt l'arabe, beaucoup inscrivent, par exemple, le libellé des opérations en arabe, et les montants correspondants, en français. Lorsque la langue utilisée n'est ni le français, ni l'arabe, il peut s'agir, par exemple, du "poular" (la langue des Peuls), que les intéressés transcrivent à partir de l'écriture arabe[8].

Il apparaît donc, que de par leurs activités de réception de dépôts, les boutiquiers sénégalais jouent un rôle financier non négligeable. Pour diverses raisons, il arrive que ces mêmes commerçants aient, de temps en temps, à prêter de l'argent. Bien que ces prêts ne rapportent normalement aucun intérêt financier aux prêteurs, leur mise en relation avec la réception de dépôts d'argent, pourrait amener à se demander, si les boutiquiers ne réalisent pas de l'*intermédiation financière*, dans le contexte de l'économie informelle, qui est la leur.

Maxime AKPACA

8 Précisons, au passage, que sur les 140 boutiquiers soumis à l'enquête, 45,7 % n'avaient été alphabétisés qu'en arabe, et que 10 % n'étaient pas alphabétisés.

PRATIQUES FINANCIÈRES DES MOURIDES AU SÉNÉGAL

INTRODUCTION

D'aucuns n'hésitent pas à user de l'expression «*lobby mouride*» pour caractériser la communauté d'intérêt que des opérateurs économiques ont constitué sous la bannière du mouridisme. En effet la confrérie mouride, forte d'une population de plus de deux millions d'individus[1] (près du tiers de la population sénégalaise) occupe une position privilégiée dans le monde des affaires sénégalais. Elle a déjà fait l'objet de nombreuses recherches de la part d'ethnologues, d'anthropologues et d'historiens[2].

À partir des années soixante-dix, on observe un dynamisme particulier des hommes d'affaires mourides dans les activités économiques urbaines, et plus particulièrement dans les secteurs du commerce et du transport. L'enquête de terrain réalisée en 1988, avait pour objet de déterminer l'importance et le rôle de la confrérie des mourides dans le développement des activités économiques urbaines, et à Dakar en particulier. Cette étude sur le rôle des mourides dans le développement des P.M.E., des P.M.I. et des micro-entreprises en milieu urbain consistait à identifier des facteurs de performance, en référence à des modes de fonctionnement et de comportements spécifiques d'opérateurs économiques qui se sont jusqu'ici cantonnés aux activités de production en milieu rural et à la culture arachidière en particulier. À cet effet, nous avons cherché, à travers des entretiens menés auprès de cent huit dirigeants d'entreprises réparties dans les activités de production de biens et de services, du commerce et du transport[3] à Dakar, Kaolack et Diourbel[4], à déterminer les caractéristiques des entrepreneurs et les déterminants de leurs réussite liées à l'appartenance aux réseaux confériques ainsi que leurs comportements par rapport à l'environne-

---

1. Direction de la Statistique : «*Principaux résultats du Recensement Général de la Population et de l'Habitat de 1988*», Déc. 1989.

2. Voir particulièrement par ordre de parution MARTY (1917), NEKKACHE (1952), MONTEIL (1964, 2e ed. en 1980), PELISSIER (1966), SY (1969), CRUISE O'BRIEN (1971), COPANS (1980, 2e éd. en 1988), COULON (1983).

3. Il s'agit des catégories d'activités suivantes. menuiserie-bois, menuiserie métallique, bâtiment et travaux publics, confection, réparation automobile, imprimerie, froid, électricité, alimentation, chimie plastique et pétrole assimilés, commerce, transport de personnes et de marchandises.

4. Ces trois villes sont respectivement capitale du Sénégal, centre du bassin arachidier et seconde ville du pays et enfin berceau du mouridisme.

ment économique, politique et institutionnel. Nous nous limiterons dans le cadre de cet article à la dimension financière de leurs activités. Notons que deux types de difficultés sont apparues lors de cette enquête qui limitent la portée des résultats :

- la difficulté d'identification des entreprises car certaines portaient un nom mouride (Keur Khadim, Touba-Auto par exemple) alors que l'entrepreneur n'appartenait pas à la confrérie; ce fut notamment le cas de plusieurs entreprises commerciales appartenant en fait à des Libanais;
- et l'impossibilité d'accéder aux informations, plus particulièrement aux données chiffrées, motivée par l'absence de documents comptables exploitables au niveau de l'entreprise ou tout simplement le refus des entrepreneurs de répondre à *«certaines questions»*[5].

Nous évoquerons brièvement les fondements sociologiques du mouridisme qui semblent être à la base de la réussite de ses opérateurs, puis nous aborderons les relations de crédit au sein de la communauté.

FONDEMENTS SOCIOLOGIQUES, ETHNOLOGIQUES ET RELIGIEUX DU MOURIDISME

Le fondateur du mouridisme, Cheikh Ahmadou Bamba, est né en 1850 dans le village de Mbacké Baol (région de Diourbel). Issu d'une prestigieuse lignée, le Cheikh ayant très tôt assimilé le Coran se distinguait par une intelligence hors du commun et une soif de connaissance. À la mort de son père, il réunit ses proches et leur dit : *«Dieu l'omniscient m'a fait détenir des privilèges qui ne sont pas consignés dans les livres, en me gratifiant par la même occasion de dons de coran et de sciences religieuses, il m'a érigé en refuge pour ceux qui aspirent au bonheur ici bas et au-delà»*. Ce fut le point de départ du mouridisme qui en 1895 comptait déjà 25.000 adeptes. L'action du fondateur du mouridisme consiste en une réinterprétation de la société traditionnelle en se référant aux règles d'amour et d'égalité pour se démarquer de la tradition des castes, une *«négrification»* de l'Islam comme le note C.T. Sy[6]. En effet la confrérie, bien que pluriethnique fournit une nouvelle identité perçue par certains auteurs comme la *«manifestation d'un nationalisme wolof»*[7].

Il est vrai que la naissance du mouridisme correspondait avec une période où le Sénégal tombait sous le joug colonial, période au cours de laquelle la société wolof

5. Les entrepreneurs ne voulaient pas aborder le problème complexe des taux d'intérêt dans le cadre d'une société régie par des règles islamiques. De même ils restaient très vagues sur les montants des chiffres d'affaires qu'ils déclaraient

6. C.T. Sy : *La confrérie sénégalaise des mourides*, Paris, Présence Africaine, 1969, p.141

7. C. Coulon : *Les musulmans et le pouvoir en Afrique Noire*, Paris, Karthala, 1983, p.55.

entrait dans une double crise. D'abord, une crise économique car les colonisateurs bouleversaient profondément les habitudes de production en imposant la monoculture arachidière. Ensuite, une crise sociale car la colonisation imposa une nouvelle hiérarchie politique dénuée de toute crédibilité auprès des populations autochtones.

Dans ce contexte, le Cheikh dont l'influence grandissait, véhiculait des valeurs incompatibles avec le mode de civilisation du colonisateur et il apparut très vite comme un ennemi de ce dernier. Après vaines exactions, persécutions et menaces, le Cheikh fut exilé au Gabon en 1895. À son retour il fut emprisonné en Mauritanie de 1903 à 1907. Vers 1912, l'administration coloniale changea de stratégie en le réhabilitant et en utilisant son influence à partir du moment où elle fut convaincue qu'elle ne constituait pas la cible principale de l'action du Cheikh . Il mourut le 19 juillet 1927.

La doctrine du Cheikh valorise le travail manuel jusqu'ici réservé à une catégorie de la population[8] en lançant le principe selon lequel : «*le travail fait partie des dogmes de l'Islam*». Cette valorisation du travail manuel tire ses origines dans la société wolof au sein de laquelle toute vie d'homme commence par l'épreuve du travail et dans l'Islam car selon la religion musulmane «*l'homme doit travailler comme s'il ne devait jamais mourir et prier comme s'il devait mourir demain*».

Dans la confrérie mouride, les relations de dépendances sont très vives. Le marabout est l'intercesseur obligatoire entre le fidèle et Dieu. Chaque fidèle choisit librement son marabout. La relation se traduit par un contrat verbal conclu entre l'adepte qui désire apprendre et le marabout qui l'aide à mieux découvrir la religion. Cette soumission volontaire se matérialise par des présents que le fidèle apporte à son marabout à l'occasion des visites pieuses. Ces relations sont dénoncées par P. Marty comme une exploitation des *taalibé*[9] par les marabouts : «*la seule chose qui soit vraiment à déplorer chez le mouridisme vu du côté économique, c'est l'exploitation des indigènes. Les dons affluent chez les serignes : espèces sonnantes par centaines de milliers de francs*»[10]. De même J.S. Canale écrit : «*à la féodalité militaire des Tieddos le régime colonial et l'arachide ont substitué, sans l'avoir cherché, une féodalité religieuse*»[11].

Ainsi les dons perçus qui constituent une source très importante de revenus ne

8. Pour plus d'informations concernant le fonctionnement de la société wolof, consulter l'ouvrage de référence de A.B. Diop : *La société wolof. tradition et changement: les systèmes d'inégalité et de domination*, Paris, Karthala, 1987.

9. Taalibé est le nom donné aux fidèles.

10. P. Marty : *Étude sur l'Islam au Sénégal*, Leroux, 1917 Tome 2, p. 352.

11. Cité par C. T. Sy , *op. cit*, p. 56.

sont pas centralisés au niveau de la confrérie. Les marabouts sont d'autant plus riches qu'ils ont de *taalibé* aisés ce qui explique leur différenciation au niveau de la confrérie. Il faut souligner que ce contrat met le marabout devant l'obligation d'assister moralement et matériellement le *taalibé* jusqu'à la fin de ses jours.

En ce qui concerne l'organisation, le khalife général, descendant direct du fondateur du mouridisme centralise tous les pouvoirs. *Primus inter pares*, il est entouré de notables qui n'ont pas de taalibé mais qui néanmoins ont des privilèges qu'ils tiennent de la position qu'ils occupent. Le khalife réside dans la ville sainte de Touba où est organisé chaque année le *grand magal* qui commémore le départ en exil du fondateur du mouridisme. C'est aussi l'occasion pour les pouvoirs publics d'exprimer leur gratitude à l'égard du système mouride, constamment sollicité dans la vie politique et sociale sénégalaise[12]. Le khalife dispose de représentants dans toutes les villes et à l'extérieur du pays, contrôlant un ensemble de *daayira* qui sont des regroupements associatifs de base de la confrérie ayant pour objet le regroupement des disciples, et qui constituent, pour ces derniers, un moyen privilégié d'insertion urbaine.

Les structures organisationnelles de la confrérie sont déterminantes pour comprendre les mécanismes de fonctionnement de leurs entreprises car elles fondent leurs contraintes mais aussi les avantages non négligeables qu'ils tirent de leurs positions à l'intérieur des réseaux et du système mouride en général.

DÉVELOPPEMENT EXTENSIF DES ACTIVITÉS MOURIDES ET CRÉATION DE RÉSEAUX FINANCIERS EN MILIEU URBAIN

Après ce bref rappel des fondements sociologiques du mouridisme, précisons l'origine des ressources ainsi que l'offre et la demande de crédits.

1. Origines des ressources

L'administration coloniale a vainement tenté de contrecarrer l'expansion du mouridisme. Lasse, elle a cherché à utiliser son influence pour l'extension de la

12. «*La préparation de ces chants religieux donne lieu à une audience du marabout-xalif accompagné des principaux dignitaires du groupe confrérique, auprès du président de la République ou à défaut auprès du ministre de l'Intérieur qui assure du soutien de l'État et de son accord à mobiliser tous les moyens publics nécessaires* [...]. *L'État fait parvenir son soutien matériel (une partie de l'aide alimentaire reçue des pays du Nord, le matériel et le personnel du service des travaux publics ou communaux, la gendarmerie et les facilités du contrôle douanier à l'intention des disciples venant des pays limitrophes). Il se fait représenter par un membre du gouvernement, responsable politique de la région et à défaut, par le gouverneur ou le préfet. La veillée religieuse est filmée par la télévision nationale qui retransmet en différé la partie officielle de la cérémonie notamment la prise de parole du représentant de l'État et la déclaration réponse du xalif à l'endroit du gouvernement*» A. S. FALL : *Réseaux de sociabilité et insertion urbaine dans l'agglomération de Dakar*, thèse de 3e cycle, Université Cheikh Anta Diop, Dakar, 1991, p. 172.

monoculture arachidière. La plupart des méthodes modernes de culture ainsi que les coopératives ont pu être introduites grâce à l'influence des marabouts. Selon Mbodji : «*Historiquement, les premières coopératives mises sur pied directement par des Sénégalais, sans interférence des autorités, et aussi les premières à porter ce nom, ont été créées en 1947 par des marabouts gros producteurs : Cheikh Mbacké fonde et dirige ainsi une coopérative à Mbacké, Bassirou Mbacké à Diourbel.*»[13] Ces derniers sont des petits-fils du fondateur de la confrérie.

Pour plusieurs auteurs, l'agriculture a été à la base de l'accumulation de capital aussi bien chez les marabouts que chez certains de leurs *taalibé*. Selon C.T. Sy : «*C'est par l'appropriation de terres dites vaines et vagues que le mouridisme a exercé une forte pression sur le monde rural, s'assurant par là même et en profondeur, des bases économiques qui font aujourd'hui toute sa force dans la nation sénégalaise*»[14].

Les revenus tirés de la culture arachidière ont été progressivement réinvestis dans le secteur tertiaire urbain et en particulier le commerce et le transport. Déjà, en 1969, S. Amin pensait qu'»*il n'était pas impossible que certains marabouts, notamment mourides, se transforment au Sénégal en grands propriétaires modernes et tirent ainsi de l'exploitation agricole des revenus importants qu'ils investiraient ailleurs. Des signes évidents d'une évolution dans cette direction existent*»[15]. La remarque vaut également pour certains *taalibé* qui, paysans d'origine modeste, sont aujourd'hui à la tête de consortiums dont les activités dépassent les frontières nationales.

En effet lorsque l'extension de l'agriculture de rente a atteint ses limites, les mourides se sont reconvertis progressivement dans les petites activités urbaines au Sénégal et à l'étranger. Plus tard, les nouvelles politiques agricoles et industrielles mises en place à partir de 1984 ont créé une situation de crise qui ne pouvait être favorable qu'au développement des activités informelles compte tenu de leur facilité d'adaptation. Dans ce contexte les mourides se sont installés massivement en zone urbaine, en particulier à Dakar, profitant des opportunités que leur offraient les réseaux de la confrérie pour intégrer définitivement les circuits économiques sénégalais. G. Salem en concluait que : «*aussi décentralisées et différentes soient-elles, les initiatives mourides répondent aux mêmes schèmes et participent à l'établissement d'une nouvelle donne économique, politique et idéologique. La prise de contrôle de secteurs*

13. M. Mbodji : «La crise trentenaire de l'économie arachidière» in M. C. Diouf, «*Sénégal, Trajectoires d'un État*, CODESRIA, 1992, p. 126. Voir également J. Copans : *Les marabouts de l'arachide : la confrérie mouride et les paysans du Sénégal*, 2e ed., Paris, l'Harmattan, 1988.

14. C.T. Sy, 1969, *op. cit.*, p 225.

15. S. Amin : «Bourgeoisie d'affaires sénégalaises», *l'Homme et la Société*, 1969, p. 40.

entiers de la petite économie, mais aussi d'activités modernes, notamment dans le domaine immobilier, la puissance des solidarités confériques directement traduites dans les jeux politiques, l'autorité dernière du marabout parfois contre la famille et le prosélytisme efficace des fidèles élargissent la logique confrérique à de nouveaux secteurs de vie»[16].

Parallèlement au développement des activités informelles, des circuits de financements tout aussi informels ont vu le jour pour pallier l'inadaptation des modalités de financement du système de crédit institutionnel sénégalais hérité du modèle occidental, fonctionnant sur la base de critères d'une économie de marché moderne, intégrée et transparente. Ces circuits se sont consolidés à l'intérieur des réseaux de la confrérie se fondant sur la confiance mutuelle et la solidarité. Pour A.-S. Fall : «*Dans le secteur économique informel, les relations entre taalibé (mourid s'entend car c'est leur domaine principal d'activité en ville) sont prégnantes. Tout se passe comme si le fait d'être taalibé gommerait des différences de revenu, et dans une certaine mesure de classe, et définissait une proximité sociale autrement plus importante. La relation fondée sur la même appartenance confrérique suffit à créer une complicité même pour des gens qui viennent de se connaître, promptes à faire cause commune*»[17].

2. Les *financiers* du système mouride

L'offre des capitaux dans le système mouride est fournie par une minorité d'agents économiques composée essentiellement de transporteurs, de commerçants import-export et de marabouts disposant de ressources financières importantes. Ces dernières sont recyclées en majeure partie dans le secteur informel grâce à l'existence de structures économiques, sociales , religieuses et politiques intégrées au niveau national et international. Ces *financiers* entretiennent des relations privilégiées avec les grands marabouts de la confrérie. Ils sont en général leurs représentants et sont quotidiennement en contact avec les autres adeptes, prêts à intervenir en leur faveur pour trouver un crédit, un emploi ou pour «*faciliter les relations avec l'administration*»[18].

Durant la période coloniale, la plupart de ces *financiers* étaient des exploitants agricoles ou des traitants. Ils bénéficiaient des fonds de préfinancement de campagne de la part des banques commerciales et des banques de développement. Après l'indépendance, les concours accordés par les pouvoirs publics se sont multipliés.

16. G. Salem, 1981, cité par A.S. Fall 1991, *op. cit.*, p. 111.
17. A.-S. Fall, 1991, *op. cit.*, p. 188.
18. Ce qui justifie le caractère clientèliste des confréries religieuses.

Leaders de la confrérie et conscients de leur représentativité et de leur importance, ils entretiennent avec les pouvoirs publics d'étroites relations, ce qui leur vaut des privilèges exceptionnels pour garantir la paix sociale et l'ordre politique, en particulier en milieu urbain : «*les agences gouvernementales leur* [les marabouts gros producteurs] *réservent un traitement privilégié. Par exemple, ils ont des lignes de crédit avantageux à leur disposition à la Banque Nationale de Développement du Sénégal, bénéficient de meilleurs prix pour leurs graines, certains vendant même directement à l'extérieur (Cheikh Mbacké). Ils disposent de quotas pour les semences et le matériel agricole. Ils sont les premiers bénéficiaires des innovations techniques et sont directement subventionnés par la Caisse de Stabilisation des Prix* [...] *De 1966 à 1973, la Caisse a distribué 3.017 millions CFA de subventions dont 34.5 % aux marabouts gros producteurs*»[19].

Prenons l'exemple de S. S. qui nous permettra de tracer à grands traits un prototype du *financier* mouride. Issu du milieu rural, il arrive à Kaolack à l'âge de seize ans pour apprendre un métier. Recueilli par un entrepreneur mouride, il reste quinze ans en apprentissage pour bien maîtriser la menuiserie métallique. À la fin de sa formation en 1966, son patron lui prête 25.000F. CFA et un autre membre de la confrérie un local pour s'installer. Il se spécialise alors dans la fabrication d'outillages agricoles compte tenu de la demande existante à l'époque dans le bassin arachidier. Il est aujourd'hui à la tête d'une entreprise familiale ayant des activités diversifiées (menuiserie métallique, bâtiment et travaux publics, transport et assainissement) qui réalise un chiffre d'affaire de l'ordre de 500 millions de F. CFA par an. Fort de sa réussite professionnelle, il est aujourd'hui, entre autres, président de la chambre de métiers, président de *daayira* et représentant du marabout dans la ville. Comme la plupart de ses confrères, le comportement de ce financier est basé sur le diversification des activités afin de s'assurer une présence sur de nombreux marchés.

Ainsi en 1975, l'État, dans sa volonté de promouvoir les petites entreprises nationales, mit à la disposition de ces *financiers*, par le biais des banques de développement, des capitaux importants pour leur permettre de s'insérer dans des activités jusque là monopolisées par les Libano-syriens (commerce et transport). L'opération fut un succès car les mourides contrôlent actuellement le commerce et le transport sénégalais. Toutefois, ils n'ont guère répondu aux attentes de l'État qui espérait un réinvestissement des profits dégagés du tertiaire vers le secteur privé moderne pour favoriser la politique de l'emploi préconisée à l'époque. Cependant ils ont largement pris part au développement du tertiaire moderne (sociétés immobilières, agences de voyage, sociétés de transport maritime et de transit, hôtellerie notamment).

19. M. Mbodji, 1992, *op cit.*, p. 103-104.

Analphabètes pour la plupart mais familiarisés avec les transactions économiques et financières, compte tenu de l'importance du volume de leurs activités ces "*financiers*" continuent d'avoir accès au crédit institutionnel pour des crédits de court terme. Ils restent cependant réticents vis-à-vis du système bancaire[20] et préfèrent recycler leurs capitaux dans le secteur informel pour plusieurs raisons:

- ils doutent de la réalité du secret bancaire dont on fait souvent état dans les banques sénégalaises;
- ils considèrent les banquiers comme des parasites, profitant de leur situation de rente, n'éprouvant nullement le besoin de mener une politique agressive de mobilisation de l'épargne;
- et enfin la faillite de la Banque commerciale du Sénégal (B.C.S.), de l'Union Sénégalaise de Banques (U.S.B.), de la Banque Nationale de Développement du Sénégal (B.N.D.S.), de la SOFISEDIT a parachevé cette mauvaise image.

Les banques les plus sollicitées par les commerçants importateurs mourides sont la CITYBANK et la B.C.C.I. car ces établissements disposent de réseaux de filiales très développés aux États-Unis et en Asie du Sud-Est qui sont actuellement les zones d'intérêt des importateurs mourides, particulièrement spécialisées dans les produits cosmétiques, l'électronique et le textile.

Les autres banques commerciales (Société Générale, Crédit Lyonnais Sénégal et la Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie du Sénégal) travaillent surtout avec les transporteurs et les organismes privés stockeurs.

Après avoir longtemps représenté le *«syndicat paysan»*, ces *"financiers"* ont investi les activités urbaines en créant des structures et corporations parallèles aux chambres de commerce et aux chambres de métiers qu'ils président quelquefois. On peut citer le cas d'une organisation qu'ils ont mis en place avec des opérateurs non mourides, mieux adaptée à leurs préoccupations et destinée à constituer des groupes de pression vis-à-vis de l'administration centrale. Il s'agit des Groupements Économiques Sénégalais (G.E.S.)[21]. Créés en 1968, les G.E.S. constituent un groupement économique et syndical ayant pour objet la défense des intérêts matériels, moraux et économiques de ses adhérents, la création et le maintien d'une solidarité entre adhérents ainsi que le renforcement et la coordination des activités dans le cadre de leurs

20. Ce sentiment était perceptible bien avant la faillite et la restructuration des banques sénégalaises qui semblaient leur donner raison. Les banquiers se sont toujours offusqués du fait que ces *financiers*, malgré les concours dont ils ont profité, ne disposent point d'épargne dans le secteur bancaire moderne sénégalais ou étranger.

21. Le président des GES a été nommé en 1990 président du conseil d'administration de la Société Nationale des Eaux (SONEES)

organisations professionnelles. Les G.E.S., crédités de 15.000 adhérents sont divisés en plusieurs corporations et fédérations réparties dans les dix régions administratives du Sénégal :

- la fédération nationale des groupements de transporteurs[22]
- la fédération nationale des grossistes de l'alimentation
- l'union des importateurs et exportateurs
- la fédération nationale des brocanteurs
- le regroupement national des artisans
- la corporation des mareyeurs
- l'association des commerçantes et femmes d'affaires[23]
- le regroupement des entrepreneurs du bâtiment et des travaux publics
- et enfin le bureau fédéral de Touba Sandaga.

3. La demande de crédits

La demande de crédits émane essentiellement d'artisans et de petits commerçants qui sont des opérateurs économiques n'ayant aucune relation avec le système de crédits institutionnel car :

- ces opérateurs n'offrent pas de garantie nécessaire pour accéder au crédits bancaires;
- ils ne disposent pas de documents comptables et financiers nécessaires pour l'appréciation de la situation financière de leurs activités;
- les procédures sont longues et coûteuses;
- et enfin les entrepreneurs résidant hors de Dakar, ont souvent comme interlocuteurs des chefs d' agences aux responsabilités très limitées et dont les disponibilités financières sont très insuffisantes par rapport à la demande.

Face à cette situation, les petits entrepreneurs pour obtenir des financements, préfèrent se tourner vers les réseaux confériques qui présentent plusieurs avantages :

- les délais sont courts et les modalités de remboursement très souples;
- aucune garantie matérielle, aucun document financier et aucun intérêt n'est exigé car la solidarité et la confiance régissent les rapports existant entre les disciples.

22. Un des patrons des transporteurs, par ailleurs président chambre de commerce, a racheté en totalité les parts de l'État de la Société des Salins du Saloum.

23. Les femmes commerçantes des G.E.S. se sont proposées pour racheter les parts de l'État sénégalais durant la privatisation d'ICOTAF (principale industrie du textile sénégalais) ; Elles n'ont eu finalement que 35% des actions. L'État rate l'occasion d'amoindrir les importations massives de textile qui constituent l'activité principale des femmes d'affaires et commerçantes des GES.

FONCTIONNEMENT DES CIRCUITS DE FINANCEMENT DANS LE SYSTÈME MOURIDE

Il est actuellement bien établi que le dynamisme et l'évolution du système de crédit informel en milieu urbain sont les fruits d'efforts individuels et collectifs à l'intérieur de structures organisationnelles caractérisées par la solidarité, la confiance et la discipline, avec des acteurs clés et des règles de jeu spécifiques. Ces réseaux économiques ou religieux recrutent leurs adhérents en leur offrant des avantages multiples : accès au crédit, obtention de marchés, facilités d'approvisionnement etc. De ce fait, les *taalibé* mourides qui arrivent à Dakar, même s'ils n'ont pas l'opportunité de se greffer sur des structures familiales, peuvent s'intégrer par le biais des réseaux confrériques et économiques du système au sein desquels s'imbriquent des fonctions économiques, politiques, sociales et culturelles.

Le crédit de court terme destiné au financement du fonds de roulement est la pratique la plus répandue ; cependant les circuits financiers mourides offrent des possibilités de financement à moyen et long terme pour l'acquisition d'équipements ou la création d'entreprises. On peut distinguer les financements d'activités commerciales et les financements d'activités de production qui mettent en jeu des mécanismes spécifiques.

1. Le financement des activités commerciales

Depuis les événements qui ont abouti en 1989 au départ des commerçants mauritaniens du Sénégal[24], seuls les produits importés ou ceux fortement concurrencés par les importations faisaient l'objet de crédit fournisseur de la part des industriels locaux et des importateurs du secteur moderne sénégalais qui estimaient avoir subi des pertes importantes à l'époque. Ainsi les denrées de première nécessité (riz, sucre, huile) ne faisaient plus l'objet de crédit fournisseur. Les G.E.S. ont mis en place des centrales d'achats informelles, concernant ces biens, afin d'approvisionner leurs adhérents qui avaient des difficultés de trésorerie ou qui souhaitaient s'insérer définitivement dans le commerce de détail. Ces actions ont largement contribué à éviter les ruptures d'approvisionnement après les tensions entre la Mauritanie et le Sénégal.

---

24 Une banale altercation entre cultivateurs sénégalais et éleveurs mauritaniens en 1989 dans la vallée du fleuve Sénégal a dégénéré en conflit entre les deux pays . Les ressortissants des deux pays ont été immédiatement rapatriés par leurs gouvernements respectifs à cause des émeutes qui ont éclaté à Dakar et à Nouakchott. Les Mauritaniens au Sénégal, de même que les Sénégalais en Mauritanie ont subi des pillages de la part des populations survoltées. Les commerçants mauritaniens qui contrôlaient l'essentiel du commerce de détail au Sénégal, bénéficiaient des crédits fournisseurs, en particulier pour les denrées de première nécessité de la part des entreprises intallées au Sénégal. Leur départ précipité a coûté très cher à ces dernières : on a avancé à l'époque le chiffre provisoire de quatre milliards de F. CFA !!!

De même pour les importations de produits textiles, électroniques et cosmétiques, les importateurs disposent de réseaux de correspondants mourides basés en Asie du Sud-Est, en Europe et aux États Unies qui alimentent régulièrement des centrales informelles d'achats basées au marché Sandaga à Dakar et placées sous l'autorité du Bureau Fédéral de Touba Sandaga. Ces centrales regroupent des importateurs, des grossistes, des détaillants et des colporteurs et mettent en contribution des centaines de commerçants. De l'importateur au colporteur, les produits sont écoulés grâce à un système de «crédit fournisseur» représentatif des règles de jeu spécifiques à l'intérieur de ces réseaux, ce qui fait dire à V. Ebin que : «*le facteur clé de la réussite mouride, c'est l'établissement des communautés dans des emplacements commerciaux stratégiques : New-York, Marseille etc*»[25].

2. Le financement d'activité de production de biens et services

Il s'agit surtout du préfinancement des P.M.E. P.M.I. et des entreprises artisanales du secteur informel. Jusqu'ici la seule tentative significative pour régler les problèmes de préfinancement a été menée par l'Office Sénégalais de l'Artisanat[26] à partir de 1963. En effet, l'office gérait un fonds de préfinancement destiné à l'achat de matières premières pour les entreprises adjudicatrices de marchés. Ces prêts étaient nantis sur le marché et le remboursement intervenait au moment du règlement à la fin de l'exécution des travaux.

Des difficultés d'ordre institutionnel ont mis fin à cette activité de l'O.S.A. Depuis lors, ce sont les commerçants libanais en particulier qui étaient les plus sollicités pour le préfinancement car ils monopolisaient le commerce[27].

Avec la réussite de la reconversion des financiers mourides en milieu urbain, des réseaux de sous-traitance et de préfinancement se sont progressivement mis en place pour faire face aux taux d'intérêt élevés auxquels les microproducteurs mourides étaient confrontés. Pour ce faire, les financiers accordent des prêts sans intérêt mais

25. V. Ebin : «Migrants mourides sénégalais», *Chroniques du Sud*, ORSTOM n° 4, 1991, p. 130 ; Voir aussi du même auteur, «A la recherche de nouveaux poissons. Stratégies commerciales mourides par temps de crise», *Politique Africaine*, n° 45, 1992, pp. 86-99.

26. L'O.S.A. est un établissement public à caractère industriel et commercial qui fut créé pour fournir l'encadrement technique et des moyens financiers adéquats aux entreprises artisanales.

27. Un des artisans interviewé affirme avoir payé 25 % d'intérêt pour un crédit de 100 000 F. CFA qui lui a été octroyé pour une durée de deux mois. Selon lui, «*le taux d'intérêt n'est pas important ; ce qui l'est par contre c'est de pouvoir disposer de fonds de préfinancement quand on a des commandes, sinon on perd le marché*». Le témoignage d'O. F. rejoint tout à fait les propos de l'artisan précité. O. F. est maroquinier, lors d'une exposition à la foire de Lyon au sein de la délégation sénégalaise où il représentait la région de Diourbel, il eut de la part d'un homme d'affaire italien, une commande de 5000 sacs et 1000 ceintures. Revenu à Diourbel, il s'est heurté à des problèmes de préfinancement car il ne disposait du fonds de roulement nécessaire et son banquier mouride qui lui prêtait de l'argent était parti en pélerinage à la Mecque. Il a perdu le marché.

en retour, bénéficient de compensations non monétaires de la part de l'emprunteur. Citons le cas d'A. S., patron d'une entreprise familiale d'usinage de pièces détachées d'automobile. Mécanicien illettré, il a été formé sur le tas dans les microentreprises de réparation automobile à Kaolack . Recruté dans la même ville par la société Citroën en 1950, il y reste jusqu'en 1970 date de fermeture de l'entreprise. Ses anciens patrons lui proposent alors de lui vendre des machines outils pour 5 millions de F. C.F.A. afin qu'il puisse s'installer à son compte. Il juge l'affaire intéressante car son activité, dont il était le seul spécialiste à l'extérieur de Dakar, consistait à rectifier, adapter et usiner des pièces de rechange, introuvables sur le marché ou coûtant très cher au Sénégal. Disposant d'un marché très important au Mali, en Guinée et en Gambie, il s'adresse aussitôt à la Banque Internationale pour l'Afrique Occidentale (B.I.A.O.) mais les conditions de remboursement qui lui sont proposés lui semblent insupportables. Il décide alors d'en faire part au représentant du khalife, transporteur à Kaolack, qui finance finalement le projet. Il mit plus de quinze années pour rembourser le prêt. Depuis, il est toujours disposé à fournir gratuitement des services à son ami transporteur dès que l'occasion se présente afin de lui témoigner sa reconnaissance.

En définitive, chaque prêt est négocié selon son importance, la capacité de remboursement de l'emprunteur et les affinités existantes entre les deux parties en présence. Ce type de crédits s'est surtout développé au niveau de catégories d'activités complémentaires : transporteurs, gérants de stations services, entrepreneurs de réparation automobile par exemple. Ces prêts sont parfois des crédits à moyen et long terme qui permettent aux *financiers* de consolider leurs positions au niveau des réseaux confrériques, de raffermir les relations existantes avec les autres *taalibé* et d'entretenir des mécanismes de redistribution.

CONCLUSION

Les politiques d'ajustement mises en oeuvre depuis le début des années quatre-vingts, ont amené le monde rural à se replier sur lui même du fait de la responsabilisation imposée sans transition par le désengagement de l'État. En milieu urbain, et plus particulièrement à Dakar, cela s'est traduit par l'arrivée massive de ruraux ou de citadins des villes secondaires. Les mourides représentent une part importante de ces migrants qui ont tenté, grâce à l'importance de leur collectivité et à leur créativité, de mettre sur pied des réseaux informels de solidarité bien intégrés aux circuits économiques. De plus, les financiers mourides ont mis en place en 1989 un embryon de financement formel (Sénégal Épargne) pour pallier les difficultés de garanties qui excluent les microproducteurs du système bancaire institutionnel.

Omar Saïp SY

À CHACUN SON BAS DE LAINE : LE COMPORTEMENT D'ÉPARGNE EN MILIEU PÊCHEUR DU DELTA CENTRAL DU NIGER (MALI)[1]

Lorsqu'il s'agit d'exploiter des ressources naturelles, un rôle primordial revient aux stratégies anti-risques des agents économiques. Compte tenu de l'emprise limitée que peut exercer l'homme sur la nature, ces stratégies consistent à maintenir, voire à augmenter le niveau de production afin d'assurer la satisfaction des besoins d'auto-consommation, de garantir le pouvoir d'achat et de renouveler les investissements productifs. L'épargne - sous des formes variées - fait partie intégrante de ces stratégies.

Ceci est particulièrement vrai pour la pêche. Ici, la ressource - *i.e.* les stocks de poissons - connaît d'importantes variations intra- et inter-annuelles. Dans le Delta central du Niger (Mali), vaste territoire de 30 000 km² situé aux confins du Sahel soudanien où un quart des 800 000 hommes vivent de la pêche, plus de la moitié des captures sont réalisées entre novembre et février. La faiblesse des crues enregistrées depuis une vingtaine d'années[2] a rétréci les plaines d'inondation, zones de reproduction de la plupart des espèces ichtyques, et provoqué le déclin de l'activité halieutique : d'environ 100 000 t. dans les années 60[3], la production est passée à moins de 50 000 t. au début des années 90[4]. La crise actuelle - qui frappe autant les pêcheurs Bozo et Somono que les éleveurs Peul et les agriculteurs Marka et Rimaïbé - rappelle celles auxquelles le Delta a été exposé à des intervalles réguliers[5]. Or, cette fois-ci, certains facteurs sont susceptibles d'entretenir le déséquilibre entre l'homme et la res-

1. Les enquêtes socio-économiques dont certains résultats sont exposés ici, ont été réalisées entre 1986 et 1991 dans le cadre du projet «Études halieutiques du Delta central du Niger» (ORSTOM/ ER). Ce projet a bénéficié d'un financement FAC. Une première version de ce texte a été publiée *in Cahier Monnaie et Financement*, n° 19, 1990.

2. BRUNET-MORET *et al.*, 1986.

3. DAGET, 1974 : 109.

4. LAE, 1992-a.

5. HOUDAS, 1981-b : 338 et 1966 : 62, 190 ; MONTEIL, 1971 : 298.

source : la «sécheresse phréatique» qui se surimpose à la sécheresse climatique[6], l'existence d'installations hydro-électriques et agricoles grandes consommatrices d'eau (responsables, elles aussi, du rétrécissement des zones d'inondation)[7] et l'accroissement démographique naturel supérieur à 2,5 % par an[8].

Les stratégies mises en œuvre par les pêcheurs sont fort diverses : elles vont d'une meilleure utilisation des facteurs de production dans l'activité halieutique même, à la diversification professionnelle dans des secteurs extra-halieutiques, en passant par la segmentation des unités et l'émigration. Le souci de limiter, dans l'immédiat, la consommation - au sens large - afin de mieux consommer dans un temps ultérieur, est sous-jacent à ces stratégies. Autrement dit, le comportement d'épargne est omniprésent. Il affecte tant le domaine professionnel que privé. En effet, les différentes entités économiques (ménage et individu notamment) assurent à la fois une fonction de production, de consommation et d'accumulation[9]. Par conséquent, le ménage qui renonce à une consommation immédiate pour acquérir un engin de pêche - dans l'espoir d'accroître la production -, accomplit un acte d'épargne tout en effectuant simultanément un investissement. De même, les sphères économique et sociale étant étroitement imbriquées, on peut considérer comme un acte d'épargne le paiement des contributions matrimoniales, car elles augmenteront le prestige du donataire, prestige qui est à la fois producteur d'avantages économiques et sociaux. Comme dans d'autres sociétés peu monétarisées[10], l'épargne effectuée par les pêcheurs du Delta central du Niger ne prend pas seulement des formes monétaires. Des produits naturels et des biens fabriqués par l'homme peuvent autant servir de support à l'épargne que la force humaine.

L'ÉPARGNE À TRAVERS LES DIFFÉRENTES UNITÉS

L'individu en tant qu'agent économique appartient à la fois à plusieurs unités permettant l'épargne. Ces unités sont étroitement imbriquées les unes dans les autres, ce qui assure à la société sa cohérence.

---

6. Olivry, Toure, 1991 : 3.

7. Lae, 1992-b.

8. Herry *in* : ORSTOM/INRZFH, 1988 : 5.19.

9. Pour une vue d'ensemble de la problématique de l'épargne dans un certain nombre de pays d'Afrique noire (dont le Mali), on peut consulter Gueymard (1983). Pour l'aspect théorique, voir Servet(1989).

10 *Cf.* les contributions de J. Tubiana, de M.-J. Tubiana et A. Cherif et de J. Rivallain.

1. Le ménage, base de la vie économique

1.1. Poissons et céréales

La grande majorité des actes économiques s'exercent au sein de la maisonnée (appelée ici ménage). Elle réunit sept à huit personnes : le chef, son (ses) épouse(s), leurs enfants et éventuellement des parents collatéraux. L'activité halieutique est *a priori* réservée aux hommes, et c'est le chef de l'unité qui veille - ne serait-ce que formellement - à la répartition de la production, à la constitution de stocks (de poissons mais aussi de céréales) et à l'augmentation du patrimoine. Si les femmes sont de plus en plus nombreuses à pratiquer certaines techniques de pêche peu coûteuses, leur activité principale consiste à transformer (fumage, séchage) et, le cas échéant, à écouler les produits de la pêche.

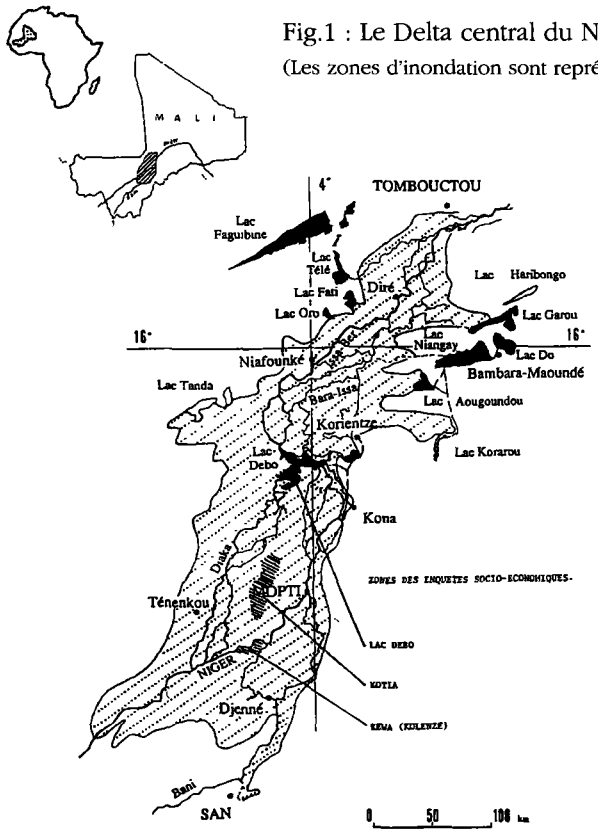

Fig.1 : Le Delta central du Niger au Mali
(Les zones d'inondation sont représentées en grisé)

L'inégale répartition spatio-temporelle de la ressource donne lieu à deux types d'exploitation. D'une part, celui qui consiste en des micro-déplacements à l'intérieur

du finage et des eaux proches du village ; ce mode d'organisation est particulièrement propice à la double activité halieutique et agricole. D'autre part, celui qui se traduit par des migrations de grande envergure (c'est-à-dire de plusieurs centaines de kilomètres) vers des zones réputées poissonneuses (lac Debo et au-delà), migrations dont la durée est généralement comprise entre six et dix mois. En gros, une unité sur huit pratique des grandes migrations et dispose pour cela d'un capital dont la valeur représente le multiple de l'équipement des pêcheurs de finage. Comparés à ces derniers, les grands migrants sont davantage intégrés dans l'économie monétaire et recourent fréquemment à la main-d'œuvre salariée. Les frontières entre ces deux types d'exploitation sont cependant souples, et on constate à l'heure actuelle un nivellement vers le bas de l'intensité capitalistique. Ainsi, d'anciens grands migrants se cantonnent aux eaux de leur village, tandis que d'autres unités, sans véritable tradition migratoire, mènent une fuite en avant pour se lancer dans des migrations avec un matériel relativement limité mais considéré comme performant.

En ce qui concerne l'écoulement, en cas de prises relativement faibles, la production est troquée au jour le jour contre les céréales, sinon elle est stockée pour être commercialisée contre de l'argent liquide (pratique habituelle des grands migrants).

Tableau 1 : Capital technique et renouvellement annuel (en F. CFA)

	Pêcheurs de finage		Pêcheurs grands migrants	
	Moyenne (Écart-type)	n	Moyenne (Écart-type)	n
Capital technique total	377 787 (303 321)		1 964 867 (581 035)	
Embarcation	233 333 (261 321)	15	1 203 667 (639 237)	15
Engins	144 453 (132 535)		761 200 (313 757)	
Renouvellement annuel des engins (2 ou 3 campagnes)	49 260 (26 460)	15	148 488 (87 932)	14

Source : enquêtes BAUMANN

1.2. Une activité capitalistique entraînant des charges lourdes

Des études sur d'autres pêcheries artisanales en Afrique sub-saharienne ont déjà insisté sur le caractère capitalistique de l'activité halieutique[11]. Les investigations

11 VERLET, 1965 : vol. I, VI ; PRICE, 1987.

menées dans le Delta central n'ont pas seulement permis de le confirmer, mais aussi de démontrer qu'avec la régression d'engins autoconfectionnés et la propagation de composantes d'origine industrielle, la valeur du capital technique a tendance à augmenter (Tab. 1 et 2)[12]. Pour illustrer la valeur des investissements, il convient de la confronter au SMIG (12 700 F. CFA[13] au moment des enquêtes) : Les unités de pêche de finage disposent d'un capital technique qui équivaut, en moyenne, à deux années et demie de salaire minimum ; pour les grands migrants, la valeur de l'équipement est du quintuple, soit près de treize années de SMIG.

Les engins de pêche sont soumis à une usure considérable et leur renouvellement présente une lourde charge pour l'unité (Tab.1). Si l'entretien d'une embarcation simple peut se moduler en fonction des possibilités matérielles de l'unité (entre 1 500 F. CFA et 25 000 F. CFA par an), il en est autrement des embarcations motorisées : environ 150 000 F. CFA sont consacrés annuellement à l'entretien du moteur et à l'achat du combustible. Notons aussi que les grands migrants recourent fréquemment à la main-d'œuvre salariée, ce qui occasionne des dépenses de l'ordre de 30 000 F. CFA par individu pour toute la période de la migration, sans compter la nourriture (110 F. CFA par jour).

À ces sommes viennent s'ajouter les taxes, officielles et officieuses, exigées par l'État (permis de pêche de 10 000 F. CFA pour une grande senne) et par ses agents («cadeaux» de toute sorte censés récompenser la tolérance vis-à-vis de pratiques prohibées)[14], sans oublier les redevances sollicitées par les communautés de pêcheurs accueillant sur leur territoire des unités migrantes (de 10 000 F. CFA à 15 000 F. CFA, pour la seule installation). On y reviendra.

Dans une certaine mesure, ces charges sont compressibles. Ainsi, la durée de vie

12. Les lieux d'enquête sont au nombre de trois. Pour les pêcheries de finage, il s'agit d'une part de Kolenzé (arrondissement de Koakuru), village de 3.500 habitants au bord du Niger (50 km en amont de Mopti), d'autre part de Sandoa dans le Kotia, agglomération d'une trentaine de ménages, accessible par voie fluviale au moment des hautes eaux (août, septembre à décembre), le reste de l'année par voie terrestre (à pied, en charrette). Pour les pêcheurs grands migrants, des unités ont été échantillonnées à Komedie, campement temporaire situé près de Youvarou, au bord du lac Debo ainsi qu'à Kolenzé (originaires du village au retour de leur migration). Un certain nombre de données proviennent d'une grande enquête réalisée en début du projet (ORSTOM/INRZFH, 1988). Le capital technique a été évalué de la manière suivante : la valeur des engins correspond au prix d'achat, sans tenir compte du coût de la main-d'oeuvre nécessaire pour monter les filets à partir de nappes préfabriquées ; quant aux embarcations, elles ont été évaluées au prix actuel de remplacement, correspondant à l'état dans lequel elles se trouvaient au moment de l'acquisition (neuf ou d'occasion).

13. Avant 1994, 1 F CFA équivalait à 0,02 Franc français.

14. BAUMANN, 1991.

des embarcations peut être prolongée par la récupération de planches, et l'unité migrante peut renoncer à l'utilisation d'un moteur ainsi qu'au recours à la main-d'œuvre salariée pour se servir davantage des travailleurs familiaux. Ceci étant, que l'unité migre ou non, au cours d'une campagne, le renouvellement du capital technique et les frais de fonctionnement correspondent à environ un quart du capital immobilisé.

1.3. Produire et consommer

C'est pour l'acquisition des engins que la capacité d'épargne des unités (et de leurs proches) se révèle primordiale[15] : les deux tiers du capital technique des unités enquêtées ont été financés grâce à l'épargne personnelle et au recours à différents types de solidarité, tandis qu'un tiers a fait l'objet de crédits octroyés par des commerçants de filets et/ou de poisson.

Pour l'unité de production, le crédit proposé par les commerçants représente un double handicap. Il y a, d'une part, le coût du crédit qui est de l'ordre de 50 % pour une période pouvant atteindre une année. Il s'agit, d'autre part, en général d'un crédit remboursable en poisson : pour cela, le commerçant tient compte des prix pratiqués sur les lieux de pêche, prix qui sont souvent de moitié inférieurs à ceux des grands centres de commercialisation (Mopti notamment)[16]. De ce fait, le coût total du crédit peut atteindre près de 150 %[17]. On comprendra aisément que ce type de financement des engins est essentiellement le fait de pêcheurs qui ne sont pas en mesure de constituer un stock de poissons suffisamment important pour justifier son écoulement en gros.

Par contre, pour les pêcheurs qui sont en mesure de constituer un stock en vue de sa commercialisation à Mopti, le poisson peut devenir un capital spéculatif dont la réalisation, au moment propice, peut jusqu'à doubler le chiffre d'affaires. Par la même occasion, ces pêcheurs peuvent renouveler leur matériel à des conditions avantageuses. De plus, ils sont davantage intégrés dans le circuit monétaire, avec tout ce que cela comporte comme pouvoir libératoire. Signalons enfin qu'à Mopti, certains

15. Le crédit bancaire est une source de financement qui, après avoir profité à moins d'une unité sur dix, s'est vite tarie, le taux de recouvrement n'ayant atteint que 40 % (KASSIBO, 1990-a : 1).

16. La production annuelle des ménages pêcheurs sédentaires est de 1,3 t de poisson frais, celle des ménages en migration de 4,8 t (LAE, WEIGEL *in* QUENSIERE, 1994).

17. A titre d'exemple, une nappe achetée à crédit à 25 000 F CFA nécessite 83 kg de poisson dans le Kotia (évalué à 300 F CFA). Si la même nappe avait été acquise au comptant, à Mopti, elle aurait coûté 17 500 F CFA, soit l'équivalent de 35 kg de poisson (rémunéré à 500 F CFA le kg).

produits de première nécessité et de fabrication industrielle (sel, sucre, thé, tissus, chaussures), voire - à certains moments - les céréales, bénéficient de prix plus avantageux que dans les villages et campements.

Si la constitution d'un stock de poisson en vue de son écoulement, relève d'une logique commerciale, voire spéculative, le stockage de denrées alimentaires exclusivement réservées à la consommation familiale, correspond à une mesure de précaution. Notons que, pour un ménage moyen, les denrées alimentaires - d'une valeur de 420 000 F. CFA pour une année - représentent environ 80 % des dépenses de consommation. Ces denrées se composent de poissons (en valeur, un quart de la consommation alimentaire totale), de «condiments» (oignon, piment, *sumbala*, huile, sel, sucre, etc.) (un quart également) et de céréales (la moitié).

En ce qui concerne tout d'abord le poisson destiné à la consommation familiale, le stockage semble jouer un rôle mineur. En effet, le poisson n'étant pas la composante majeure des repas, sa consommation peut être modulée et en cas de pénurie, il sert seulement pour donner du «goût à la sauce». Par contre, l'achat de «condiments» en grande quantité et à des conditions avantageuses - sur les marchés hebdomadaires essentiellement - est un objectif prioritaire de toutes les ménagères. Or, ce sont seulement les ménages grands migrants qui peuvent se permettre les acquisitions en grande quantité (à un rythme mensuel), tandis que les pêcheurs de finage sont amenés à renouveler leur stock à des fréquences plus rapprochées.

C'est à l'approvisionnement en céréales (riz et, dans une moindre mesure, mil et sorgho), base de la nourriture des pêcheurs, qu'incombe un rôle vital. Les modalités d'approvisionnement sont multiples : production par le ménage même, troc, achat, voire métayage agricole ou cueillette. Or, si trois ménages sur quatre parmi ceux effectuant seulement des micro-déplacements pratiquent l'agriculture (contre un sur six parmi les grands migrants), les rendements sont souvent aléatoires. Dans le meilleur des cas, la récolte suffit pour nourrir la famille pendant cinq, voire six mois, mais il arrive fréquemment que le ménage ne récolte rien du tout.

Le déficit céréalier est compensé, tout d'abord, par la rémunération en nature de travaux de récoltes effectués, par les deux sexes, pour le compte d'agriculteurs demandeurs de main-d'œuvre. En une semaine, un travailleur expérimenté peut ainsi obtenir l'équivalent de 80 kg de riz décortiqué, ce qui correspond à la quantité consommée par un individu en quatre mois. Pour les femmes, les travaux peuvent se prolonger au-delà de la simple période des récoltes : elles récupèrent les graines que les oiseaux prédateurs ont laissé tomber par terre, ramassent celles restées sur les

aires de battage et font la cueillette de graines sauvages[18].

Pour les pêcheurs de finage, le troc joue un rôle essentiel dans l'approvisionnement en céréales. Aux ménages enquêtés à Kolenzé et dans le Kotia, il procurait la moitié des quantités consommées, l'autre moitié étant partagée entre l'autoconsommation et l'achat. Le troc est pratiqué au jour le jour, mais le volume troqué peut dépasser les besoins de consommation immédiats. Notons que l'ampleur du troc augmente en fonction de l'abondance des céréales récoltées et de la disponibilité de main-d'œuvre. Lorsque les céréales sont abondantes, les agriculteurs cèdent leur paddy sans prendre soin de le piler pour en augmenter la valeur. Par contre, lorsque la pénurie s'annonce, les agriculteurs veillent à préserver leur stock et ne cèdent leur riz qu'en petites quantités et après l'avoir pilé. Les grands migrants, eux, ne recourent que sporadiquement au troc, par exemple en choisissant un parcours migratoire favorable à cette opération.

En ce qui concerne l'achat de céréales, il correspond, pour les pêcheurs de finage du moins, à une solution extrême. Ils consomment tout d'abord les graines ramassées par les femmes, ensuite les céréales obtenues par troc, entament après le stock provenant de la rémunération en nature (ramené au village seulement au moment où la consommation s'impose), puisent ensuite dans la production du ménage même, et ce n'est qu'en dernier lieu qu'ils consomment les céréales achetées. Cette hiérarchisation vise manifestement à garantir au chef de famille son rôle de pourvoyeur de subsistance en période de soudure, rôle sérieusement remis en cause par la crise actuelle. Pour les migrants par contre, l'achat est la modalité d'approvisionnement habituelle. Ils partent en migration avec quelques sacs et se refont ensuite un stock (d'une valeur d'environ 50 000 F. CFA) lors de chaque commercialisation, soit quatre à cinq fois par campagne. Pour des facilités de transport, mais aussi en vue d'économiser la main-d'œuvre, ces unités achètent d'une part le riz décortiqué ; d'autre part, surtout en cas d'une mauvaise campagne halieutique, elles se contentent de mil et de sorgho, céréales moins appréciées - mais aussi moins chères - que le riz. Voilà ce qui leur assure une meilleure satisfaction quantitative de leurs besoins en céréales (265 kg par an et individu, contre 208 kg pour les pêcheurs de finage).

Vu la place centrale qu'occupe l'approvisionnement en céréales, des considérations diverses interviennent dans l'articulation entre activités halieutique et agricole.

18. En 1989, sur un échantillon de 20 % des femmes de Kolenzé, six sur dix se procuraient des céréales de la sorte et ceci pendant deux mois en moyenne. Le rendement journalier moyen est d'environ 8 kg de paddy.

Ainsi, le chef d'unité peut privilégier l'agriculture : il y dirige une bonne partie de la main-d'œuvre familiale et la répartit, le cas échéant, sur plusieurs exploitations (appartenant à des parents ou amis). Ou bien, faute d'être propriétaire d'une charrue et de boeufs, il peut accepter de payer le prix fort pour faire labourer ses champs, pourvu que ce travail soit effectué au moment le plus favorable à une production abondante. Parfois, les soins apportés aux champs laissent visiblement à désirer. Or, si superficiel qu'il soit, l'entretien d'un champ correspond toujours à un investissement humain confirmant le droit de jouissance sur la terre. Notons également que le pêcheur investit aussi dans le domaine social lorsqu'il perpétue des relations de clientèle susceptibles de garantir, à l'avenir, l'accès aux céréales. L'accueil de connaissances originaires de zones à fortes potentialités agricoles fait partie de cette stratégie. À d'autres moments, les pêcheurs peuvent sciemment négliger l'agriculture et tout miser sur l'activité halieutique. Au moment des récoltes, ils vendent sans tarder leur poisson pour se procurer aussitôt des céréales (à bon prix) et pour constituer par ailleurs une réserve d'argent liquide. Ainsi, ils se prémunissent contre toute détérioration des termes de l'échange entre poisson et céréales et sont en mesure de s'acquitter de certaines obligations (fiscales, entre autres).

Investissement productif, constitution de stocks de poissons et de denrées alimentaires, voilà les décisions relevant essentiellement du domaine matériel. Il convient de compléter ce tableau par des décisions susceptibles de procurer des avantages autant matériels qu'immatériels. Elles aussi nécessitent de l'épargne préalable (ou bien des transferts dus à l'émigration), ce qui confère aux biens acquis la qualité de biens d'investissement[19].

1.4. Le boubou, la dot et La Mecque

Dans les sociétés mandingue, les signes extérieurs de richesse ont de tout temps joué un rôle de premier ordre : chevaux richement parés, tapis, bijoux, ainsi que des vêtements brodés étaient autant de marques distinctives de dignité[20]. De nos jours, les signes de réussite concernent l'habitat (constructions à étages, tapis muraux, matelas mousse, lits en fer, cantines, rideaux, exceptionnellement une machine à coudre), les ustensiles de cuisine («tasses» exposées dans un garde-manger), les moyens de transport (vélo, mobylette) et les appareils de musique. De même, les vêtements, généralement achetés à la veille des grandes fêtes religieuses - et tout particulièrement le grand boubou taillé dans des tissus damassés et brodés (d'une valeur d'environ

19. SERVET, 1989 : 6.

20. HOUDAS, 1966 : 237 ; MAUNY, 1961 : 369-370 ; COAM (Centre d'Archives d'Outre-Mer), Sénégal IV/82 : *Renseignements sur la ville de Tombouctou fournis par le M.Alladhj Abdoul Laddou, envoyé du Cheick El Khaer Hadj Ibrahim, chef des Maures de Tombouctou vers M. le Gouverneur du Sénégal*, 22.9.1884.

50 000 F. CFA) - continuent à traduire une certaine aisance susceptible de procurer du prestige social.

Pour d'autres dépenses, les répercussions sociales sont encore plus évidentes. Ces dépenses marquent des étapes élémentaires dans la vie sociale : circoncision, excision[21] et mariage. Les compensations matrimoniales versées pour le mariage d'une première épouse permettent avant tout de mesurer l'aisance de la famille du futur mari, puisque ce sont ses parents qui les réunissent. Il en est autrement pour les compensations matrimoniales destinées à une seconde, voire à une troisième épouse[22], qui doivent être payées par le mari même. Comportant de l'argent liquide, des biens matériels (tissus, couvertures) ainsi que des animaux (moutons), elles mobilisent une épargne d'une valeur comprise entre 50 000 et 100 000 F. CFA. Ces dépenses sont destinées à compenser les avantages sociaux et économiques que la future épouse est censée procurer par le biais de sa progéniture. Du fait d'une forte endogamie lignagère et villageoise, il s'agit là de manifestations de dettes et de créances vis-à-vis d'autres membres du groupe, et la poursuite de ce jeu réciproque n'assure pas seulement un certain équilibre social mais incite les participants aussi à produire davantage.

Le pèlerinage à La Mecque donne lieu à des dépenses particulièrement lourdes : à la somme prévue par les organisateurs (environ 750 000 F. CFA) viennent s'ajouter les cadeaux que le musulman comblé de prestige spirituel se doit de ramener à sa famille. Notons cependant qu'en milieu rural, le privilège d'accéder au rang d'*El hadj* est réservé à une infime minorité[23].

Or, ce n'est pas seulement la société qui demande son tribut. L'État, lui, exige de la famille restreinte des contributions dont le non-paiement entraîne inévitablement une perte de prestige. Outre les taxes liées à la profession, ces contributions comprennent l'impôt de capitation (2 550 F. CFA par personne en âge de travailler), la carte du parti, l'adhésion à l'organisation des femmes, etc. Pour certaines dépenses, la somme nécessaire est réunie au niveau de groupes plus larges. Il en sera question plus loin.

---

21. Pour l'excision, pratique encore générale et nullement contestée en milieu rural, la rémunération de l'exciseuse comprend une bassine de riz ou de mil, une bassine de coton et un mouton (ou à défaut deux coqs), ainsi que 250 F CFA. Tout comme pour la circoncision, cet évènement s'accompagne d'un repas pris en commun.

22. Au-delà de 40 ans, entre trois et quatre hommes mariés sur dix sont polygames. *Cf.* C. HERRY, «Démographie des pêcheurs du Delta central du Niger», *in* ORSTOM/INRZFH, 1988 : 5.23.

23. À Kolenzé, il concerne deux chefs de famille.

L'organisation du ménage en tant que groupe de consommation veut que le chef subvienne à tous les besoins de ses dépendants, femmes et cadets. Mais dans la mesure où les chefs de famille éprouvent de sérieuses difficultés à faire face à cette obligation, femmes et cadets prennent une part de plus en plus active dans la vie économique, que ce soit à l'intérieur ou à l'extérieur de la structure familiale.

2. L'individualisation des budgets

2.1. Du côté des femmes

À l'heure actuelle, seuls les pêcheurs les plus aisés sont en mesure de remettre tous les jours à leur(s) épouse(s) une somme d'argent correspondant au «prix du condiment», *dede songo*. Les épouses des pêcheurs moins fortunés se procurent le *dede songo* grâce à la vente ou au troc ne serait-ce que d'une partie du poisson produit par la famille. Le poisson peut d'ailleurs aussi provenir de la production propre des femmes, car elles sont maintenant nombreuses à pratiquer la pêche aux nasses *durankoro*. Servant de vivier, ces nasses favorisent la constitution d'une petite épargne (de l'ordre de 500 F. CFA) réalisable lorsque le besoin s'en fait sentir. Mais les épouses des pêcheurs effectuent aussi fréquemment des travaux qui vont du décorticage du paddy au puisage de l'eau, en passant par le maraîchage, le ramassage de bouses de vaches (servant de combustible), de coquillages (transformés en poudre pour le filage), de plantes odoriférantes (destinées à l'encens) et la filature du coton.

Lorsque les sommes ainsi gagnées dépassent les besoins journaliers, elles servent à la constitution d'un stock de «condiments». Dans le cas des familles polygames, chaque épouse s'applique à disposer d'un tel stock, pour compléter la nourriture de ses enfants lorsque le service culinaire est assuré par une co-épouse, et pour entretenir un esprit de compétition rarement caché. En même temps, le budget individuel permet à la femme de contribuer au trousseau de mariage de ses filles, de répondre aux obligations sociales spécifiquement féminines (dépenses lors de baptêmes, entre autres) et de subvenir à ses propres besoins courants comme l'achat de tissus, de crèmes et de bijoux en pacotille peints en jaune ... pour rappeler les parures en or que les femmes détenaient autrefois[24].

2.2. Du côté des jeunes

Tout comme leurs mères, les jeunes filles pratiquent des petits métiers et notam-

24. De nos jours, il apparaît que les seules femmes ayant des bijoux à exhiber sont des femmes peul. Leurs boucles d'oreilles, pouvant peser jusqu'à 150 g et atteindre une valeur de 250 000 F CFA (1986, Kakagnan), sont surtout exhibées lors du retour des boeufs après les transhumances.

ment le micro-commerce. De plus, elles peuvent se faire embaucher par des grands migrants. Ce (quasi-)salariat des jeunes filles a une longue tradition et la rémunération (environ 30 000 F. CFA par campagne) est tout d'abord consacrée à l'achat d'habits et d'ustensiles de cuisines pour le futur ménage, le reste seulement étant ramené aux parents.

L'embauche par des unités migrantes concerne également les jeunes gens. Ces derniers sont d'ailleurs aussi nombreux à chercher fortune dans des contrées plus lointaines (lacs de Sélingué et de Manantali, voire l'étranger). L'achat d'habits, voire d'une radio et l'épargne en vue des contributions matrimoniales sont autant de projets motivant le départ. Pour la famille, la réussite de l'exode se mesure en biens rapportés au village (boubous, engins de pêche), biens qui contribuent à augmenter le patrimoine et l'estime auprès des autres villageois.

Il s'agit là de pratiques individualisantes - induites par la crise et contrôlées par les aînés - qui contribuent manifestement à l'apprentissage des comportements économiques. Elles sont contre-balancées par des décisions prises au niveau d'entités plus larges.

3. Intérêts individuels et intérêts collectifs

Si le ménage décide de l'utilisation du capital technique et de la main-d'œuvre, la ressource naturelle en tant que facteur de production, elle, est gérée par la communauté. Cette dernière en jouit collectivement et veille au renouvellement des capacités productives des stocks. De nos jours, l'État se charge d'agir au nom des pêcheurs, essayant d'intégrer dans sa législation des éléments dits traditionnels, avec un succès souvent douteux.

Les mesures décrétées par l'État concernent l'interdiction temporaire des pêches à certains endroits (réserves), le rejet des alevins dans l'eau, l'interdiction d'engins réputés particulièrement prenants, etc. Cependant, ces considérations biologiques risquent d'entrer en conflit avec des objectifs économiques poursuivis par les pêcheurs, objectifs qui consistent, dans l'immédiat, à pêcher autant que possible afin de satisfaire les besoins du ménage et de garantir le renouvellement de l'équipement[25]. En temps de crise, l'unité familiale aura forcément tendance à privilégier ces objectifs économiques : le non-respect des mises en réserve et la présence d'engins prohibés (épervier notamment) en sont les manifestations les plus patentes.

25. BAUMANN, 1993-a.

A priori les mises en réserve sont censées permettre l'augmentation de la biomasse. Ceci dit, les pêches collectives organisées après la levée de réserve sont aussi régies par des motifs sociaux. Ainsi, certaines pêches collectives interviennent à un moment où les espèces de poisson ont déjà atteint leur poids maximum et où la mortalité naturelle (due à la baisse des éléments nutritifs et à la présence de poissons ichtyophages) ne fait que diminuer la biomasse[26]. Cette pratique qui revient à un stockage du poisson avant la capture est désavantageuse d'un point de vue biologique, mais se justifie par des considérations sociales : elle permet aux pêcheurs de réaffirmer leur identité et de renforcer des liens sociaux.

En ce qui concerne plus précisément les pêches collectives, *muraru miè*, comme celles organisées dans les portions de fleuve relevant du village de Kolenzé, seuls sont admis les ressortissants du village, toutes ethnies confondues, chacune avec sa panoplie habituelle. Conformément aux décisions prises au moment de la mise en défens, le produit de ces pêches (entre 10 000 et 80 000 F. CFA chacune en 1988/89) est versé dans une caisse villageoise et affecté à des dépenses collectives occasionnées par la réception des autorités, le paiement d'une amende en cas de déforestation illicite, etc. Parmi ces dépenses, celles engagées pour la course de pirogues, événement-clé de la vie sociale des pêcheurs organisé lors de la fête de l'indépendance (22 septembre), sont particulièrement lourdes, mais indispensables à la cohésion sociale et à l'émulation entre villages voisins[27]. La discrétion des pêcheurs, notamment à propos des contributions demandées par les marabouts, rend difficile l'estimation de ces dépenses. Mais on peut estimer que pour un village comme Kolenzé, elles se situent entre 250 000 et 400 000 F. CFA (comprenant aussi l'acquisition d'une pirogue neuve lorsque l'ancienne n'a pas porté bonheur).

Les ethnies cohabitant dans le village de Kolenzé organisent aussi des travaux collectifs séparés, *forobakain*. Ils ont la priorité devant tout travail s'effectuant à un échelon inférieur. Les recettes engendrées par ces travaux servent au financement de manifestations qui représentent autant d'éléments de la compétition inter-ethnique.

Deux autres types d'unités de production et d'accumulation collectives à base ethnique méritent aussi notre attention. Il s'agit du *kafo* d'une part, du *faso* d'autre part.

Les *kafo* (regrouper, rassembler en bamanan) se sont constitués sous la pression du pouvoir colonial qui, pour la perception de l'impôt, souhaitait limiter le nombre

26. DAGET, comm. pers.
27. KASSIBO, 1990-b.

de ses interlocuteurs. Kolenzé, par exemple, compte douze *kafo*. Leur base est *a priori* ethnique et ils peuvent regrouper plusieurs lignages ou fractions de lignages «selon les affinités» comme disent nos informateurs[28]. Pendant longtemps, ces regroupements ont donné lieu à des travaux collectifs (agriculture, exploitation d'une senne), pratique qui est tombée en désuétude sous l'influence de la crise et de ses effets individualisants.

De même, le rôle du *faso* en tant qu'unité de production et d'accumulation se limite de nos jours à l'exploitation des barrages érigés à des sites appartenant au *faso*, barrages dont le nombre ne cesse de diminuer du fait de la dégradation des conditions hydrologiques. C'est le chef de *faso*, *fasotigi*, qui perçoit le *maa-ji*, correspondant au tiers de la production réalisée par les pêcheurs étrangers au *faso*. Cette ponction sur leurs revenus correspond à une consommation transférée qui trouve ses racines dans le système magico-religieux. Elle permet d'actualiser le pacte conclu entre les génies des eaux et les premiers occupants dont le chef de *faso* est le descendant direct[29].

Communauté de pêcheurs, village, ethnie, *kafo*, *faso*, famille élargie et restreinte se doublent d'unités transversales qui, elles aussi, sont le théâtre d'investissements. Il s'agit essentiellement d'investissements humains qui sont effectués, selon l'effort physique demandé, par telle ou telle classe d'âge, *boalama*, et qui se traduisent, toujours à Kolenzé, par des constructions d'intérêt collectif (maternité, dispensaire, campement administratif, travaux de terrassement, etc.). À l'intérieur de chaque classe d'âge, les trois ethnies du village se voient confiées des tâches différentes, ce qui contribue de nouveau à l'entretien de l'esprit compétitif.

L'émulation inter-ethnique s'exprime également dans les maisons des jeunes, *kainemiosaho*[30], lieux de loisirs auxquels sont rattachés les jeunes selon leur appartenance ethnique. De nombreuses manifestations sont organisées dans le cadre de ces maisons aux noms aussi évocateurs que Cinemala, Senegalisaho, etc. Ces manifestations sont également financées grâce à des travaux collectifs (champêtres notamment) et donnent lieu à des consommations collectives tels que cigarettes, café, bonbons, cassettes de musique, radio-cassettes, etc., consommations que les jeunes ne sau-

28. On peut noter que cette création artificielle s'inspire d'une entité du même nom dont le chef, le *kafotigi*, sous l'empire de Ségou, était mandaté de la collecte de l'impôt destiné au souverain. *Cf.* Jean-Loup AMSELLE, 1990 - *Logiques métisses*. Paris : Payot, p. 165.

29. DAGET, 1956 : 48.

30. Pour l'architecture de ces maisons, voir *Storia della Città*. Rivista trimestrale, «I Bozo de Niger (Mali) : Insediamento e architettura», N. 25 (anno ottavo, I) genniao-marzo 1983, Milano. Les mythes relatifs à la construction des maisons sont exposés *in* LIGERS, 1967 : III/38 et suiv.

raient sans doute pas faire accepter par leurs aînés en dehors de cet espace de socialisation. Les liens ainsi créés sont mis à profit dans le domaine économique et social au-delà du séjour au *kainemiosaho*.

Les différents niveaux permettant de réaliser de l'épargne et de la transformer en biens d'investissement, s'enchevêtrent. Chaque individu est automatiquement membre de toutes les unités qui viennent d'être analysées. Cette pluri-appartenance permet à la société de contrôler ses membres et de se reproduire selon les normes souhaitées. Or, au fil des années, les différentes unités sont soumises à des influences multiples obligeant la société à négocier de nouveaux équilibres.

CRISES ET ADAPTATIONS

Depuis une cinquantaine d'années, le milieu des pêcheurs vit des mutations lourdes de conséquences. Ces mutations sont générées par la raréfaction de la ressource par rapport à la demande croissante de poisson. Elles concernent autant le domaine matériel que la sphère sociale.

1. La priorité donnée à l'investissement matériel

1.1. Des techniques de plus en plus capitalistiques

Jusqu'au début des années quarante, les pêcheurs, aidés des membres de leur famille, fabriquaient de toute pièce leurs engins. À cette fin, ils cultivaient eux-mêmes le *da* (*Hibiscus cannabinus*)[31], et le transformaient en fils pour la confection des filets. D'autres matières premières destinées aux nasses et aux barrages ainsi qu'aux flotteurs des filets étaient ramassées en brousse. Le rôle du marché était relativement limité : il fournissait du coton (filé par les femmes), certains fils dont la préparation était particulièrement laborieuse (*kien*, *Vigna unguiculata*) ainsi que des composantes métalliques des engins (fers de harpons et hameçons fabriqués par les forgerons somono). De même, il fallait passer par le marché pour accéder au bois servant à la fabrication des embarcations (caïlcédrat, *Khaia senegalensis*), activité qui était, à l'époque, généralement rémunérée en nature[32].

L'introduction de fils fabriqués industriellement a considérablement simplifié le travail de confection des engins, tout en accélérant l'intégration des pêcheurs dans l'économie monétarisée. Des perspectives de gains importants à la fin des années 50 ont favorisé l'arrivée sur le marché de nappes de filets préfabriquées et rendu inévitable le recours au crédit.

On peut retracer cette évolution à l'exemple d'une grande senne (Tab. 2). Fabriquée à partir de fibres naturelles, sa confection correspondait quasi exclusivement à un investissement humain qui sollicitait une dizaine de personnes pendant plusieurs mois. Le caractère putrescible du *da* n'impliquait pas seulement des réparations fréquentes et des temps de séchage assez longs - ce qui limitait l'exploitation à un jour sur deux ou trois[33] -, mais le filet devait surtout être remplacé après chaque campagne.

---

33. GALLAIS, 1967 : 439.
31. DAGET, 1949 : 19.
32. LIGERS, 1969 : IV, 100.

Tableau 2 : L'évolution du prix des sennes et embarcations depuis le début du siècle

SENNES		*EMBARCATIONS*		Année	Source	*BOVINS*	
Prix	Remarques	Prix	Remarques	d'enquête		Prix	Remarques
	pas encore de sennes	260 000 cauris	par tonne, confection à Djenné	1900-1903	MONTEIL (1971 : 249,272)	112 000 cauris à 336 000 cauris	boeuf à Djenné
néant	si entièrement en fibres nat. et autoconf.	500 F à 5 000 F	pour pirogue de 12 tonnes	1938	MALZY (1946 : 119)		
50 000 F.CFA	autoconf. avec fil de coton acheté 435-500 F.CFA le kg	10 000 F.CFA à 50 000 F. CFA	dans la Boucle du Niger	1954-1955	JACQUEMOND (1956 : 17)		
		20 000 F.CFA 100 000 F. CFA	pirogue 1 tonne à pirogue 5 tonnes	1957	LEROY (1957 ; 39)		
65 000 F.CFA	autoconf. avec fil IMPORTÉ	53 400 F.CFA	pirogue 2 tonnes (dont 40 000 pour main-d'oeuvre)	1959	GALLAIS (1967 : 458,459, 405,411)	11 000 F. CFA 15-18 000 F. CFA	bovin taureau
800 000 F.CFA à 1 million	nappes préfabri. montées par le pêcheur	175 000 F.CFA à 200 000 F. CFA	pirogue 2 tonnes	1988-89	enquêtes socio-économiques	35 000 F.CFA UICN (1988 : 29) 50-75 000 F. CFA	génisse marché Fatoma-bœuf de labour Kolenzé

À cette époque, la rémunération des facteurs de production concernait uniquement le travail, d'où le partage de la production entre personnes ayant confectionné l'engin et celles l'ayant manoeuvré, chaque groupe recevant la moitié. En revanche, une senne constituée à partir de nappes industrielles, concrétise un investissement essentiellement matériel dont la valeur peut atteindre un million de F. CFA, ce qui affecte évidemment les modalités de rémunération : la recette est généralement divisée en deux parts égales, l'une destinée au propriétaire de la senne, l'autre à la main-d'œuvre.

La commercialisation devait, elle aussi, être touchée par ces mutations. Dans les années quarante, les grands producteurs, désireux d'obtenir des prix avantageux, se déplaçaient jusqu'à Segou, voire Koulikoro, le port de Bamako, pour confier leur poisson (à l'époque surtout séché) à des femmes commerçantes. Celles-ci, disposant de fonds de roulement limités, ne pouvaient régler les pêcheurs qu'après avoir elles-mêmes vendu le poisson. Le souci de rentabiliser le temps devait petit à petit amener les pêcheurs à abandonner cette pratique de commercialisation et les inciter à écouler leur production à Mopti, comme le faisaient d'ailleurs déjà les pêcheurs dont la production était plus modeste. Dans cette ville étaient venus s'installer des commerçants ashanti originaires du Ghana, pays grand consommateur de poisson fumé[34]. Ces commerçants-exportateurs - tout comme ceux qui ont pris leur relève depuis - achetaient comptant, facilitant par là l'acquisition d'engins et le remboursement des crédits auprès des commerçants de filets.

Les modifications technologiques dans la pêche influaient d'ailleurs aussi sur une activité annexe pratiquée souvent par les grands migrants, à savoir le commerce. En effet, ils avaient pris l'habitude de recycler une partie de leurs recettes en des marchandises de toutes sortes (coton, calebasses, nattes, condiments, voire portes en tôle). À l'issue de la campagne de pêche, ces produits étaient ramenés au village pour être vendus ou troqués contre le paddy des agriculteurs. Sous l'effet de la crise et de la diminution du pouvoir d'achat des populations, cette pratique commerciale a nettement diminué et certains chefs d'unité ont délaissé la pêche pour ouvrir une boutique (cas de quatre des cinq boutiquiers de Kolenzé).

Avec la prépondérance de l'investissement matériel, la rentabilisation du capital technique devient un souci majeur et revêt des aspects multiples : récupération de vieux filets pour en faire des ralingues, abandon de techniques jugées peu prenantes, adaptation des engins pour en augmenter le rendement, utilisation d'un équipement

34. Entre 1943 et 1955, les exportations de poisson ont quadruplé (LEROY, 1957 · 5).

relativement limité qui sera transformé en fonction des conditions hydrologiques, etc. D'une part, les pêcheurs s'appliquent à augmenter la durée de vie de leur équipement pour réduire le coût d'amortissement ; d'autre part, ils utilisent plus judicieusement leur temps de travail, devenu précieux lui aussi. Le succès des engins passifs en est la preuve.

Les embarcations font également l'objet d'une utilisation plus économique. Ainsi, de nombreux migrants se déplacent désormais sans faire propulser leur pinasse par un moteur dont l'utilisation comme étant ressentie est d'autant plus coûteuse qu'elle ne procure qu'un gain de temps très limité[35]. D'autres pêcheurs encore dont la situation est particulièrement précaire, renoncent au renouvellement de leur pirogue pour recourir à la location[36].

1.2. La main-d'œuvre libérée et sollicitée

L'essor technologique a d'une part rendu possible l'individualisation des techniques. Les filets maillants, dont l'exploitation nécessite deux personnes seulement, forment désormais la base de la panoplie des engins. Le paroxysme de l'individualisation des techniques est atteinte avec l'épervier, signalé dès les années quarante[37], le *xubiseu*, introduit au début des années quatre-vingts et les *durankoro*, petites nasses particulièrement appréciées par les femmes. Ces engins peuvent être manipulés par un seul individu, et pour leur transport, le recours à une embarcation n'est pas indispensable. D'autre part, de profondes mutations ont affecté les rapports de production, dans la mesure où l'accès aux moyens de production n'est plus conditionné par le seul contrôle de la main-d'œuvre. La réduction de la taille des unités de production en est la conséquence directe. D'une moyenne de seize à dix-sept individus dans les années cinquante[38], elle est passée à sept, huit individus à l'heure actuelle. L'exemple des unités disposant d'une senne est encore plus patent. La senne autoconfectionnée dans les années trente par les Paetao de Kolenzé, par exemple, réunissait pas moins de onze hommes adultes, soit une cinquantaine de personnes au total. Ce chiffre peu exceptionnel à l'époque doit être opposé à la dizaine d'individus qui composent de nos jours les unités propriétaires de cet engin[39].

---

35. Le prix du carburant pour le trajet aller-retour entre Kolenzé et le lac Debo est d'environ 100 000 F CFA. Pour le trajet simple, à contre-courant, il faut compter cinq jours lorsque le moteur est mis en marche, et huit jours en embarcation perchée.

36. Ce phénomène a été surtout observé dans le Macina (FAY, 1990-a : 19).

37. DAGET, 1949 : 34-36.

38. Calculs à partir de LEROY (1956) qui, pour 342 ménages en migration, compte 1515 hommes. Pour les données démographiques actuelles, *cf.* HERRY *in* ORSTOM/INRZFH, 1988.

39 On peut objecter que les grandes sennes ne concernent qu'une unité sur dix. Or, l'intérêt que l'on

Libérée des tâches de confection des engins, la main-d'œuvre est davantage dirigée vers l'activité halieutique proprement dite. Il y a donc à la fois intensification à base de main-d'œuvre et à base de capital technique. Les déficits pluviométriques aidant, cette double pression risquait de se traduire par une atteinte aux capacités reproductives des stocks de poisson. Il semble que ce risque a pu être conjuré jusqu'à l'heure actuelle[40].

Afin de combler le manque à gagner enregistré dès la fin des années soixante, la main-d'œuvre est aussi sollicitée en dehors de la pêche. La pluriactivité déjà signalée en est la manifestation la plus frappante. Notons que les enfants n'échappent pas non plus à la pression accrue exercée sur la main-d'œuvre. Ainsi, leur scolarisation est reléguée au second plan et les enfants de Kolenzé, par exemple, sont quasi systématiquement «libérés» de l'obligation scolaire[41]. D'une manière générale, on peut observer une diminution des loisirs par rapport aux années fastes où la vie sociale était ponctuée de nombreuses manifestations pouvant durer plusieurs journées[42].

2. Rationalités économique et sociale

2.1. Ostentation et accumulation

À en croire les documents ethnographiques, lors du boom halieutique on voyait fréquemment s'effectuer des dépenses relevant d'un comportement d'ostentation. Qu'il s'agisse de l'argent liquide exhibé lors de fêtes villageoises ou bien de présents fastueux offerts à une jeune voyageuse par ses admirateurs soucieux de se dépasser mutuellement[43], à travers ces gestes, les donateurs souhaitaient affirmer la solidarité avec leur groupe tout en se démarquant d'autres communautés ... moins généreuses.

Une certaine tendance à l'ostentation et à l'enchère réciproque s'est perpétuée

---

doit porter à cet engin réside dans l'effort de pêche qu'il représente : une senne peut produire un maximum de 180 kg de poissons par sortie, contre 6,5 kg pour un filet maillant dormant (LAE, RAFFRAY, 1990 · fig. 15 et 16). Pour la senne des Paetao, voir E. BAUMANN, *Gérer le non-développement. Le cas de la pêche dans le Delta central du Niger (Mali)*, Séminaire sur les pêcheries piroguières ouest-africaines : perspectives en sciences sociales, Bergen (Norvège), 25-28 août 1993, 14 p. Les communications présentées feront objet d'un ouvrage collectif.

40. Sauf rares exceptions (*Gymnarchus*, *Heterotis*), les stocks de poissons ne semblent pas être atteints dans leurs capacités productives, et la situation halieutique n'est pas irréversible (*cf.* BENECH, 1990 et BENECH *in* QUENSIERE, 1994). Ajoutons que la vulnérabilité des stocks de reproducteurs peut être indirectement limitée par des lâchers d'eau des barrages. Ces lâchers perturbent les pêches (LAE, 1992-b).

41. Les parents invoquent également la mauvaise qualité de la nourriture que proposeraient les logeurs, et ont sans doute aussi intériorisé la précarité des débouchés offerts aux scolarisés.

42. LIGERS, 1967 : III ; KASSIBO, 1990-b : 100.

43. LIGERS , 1967 : III, 111, 133-138.

jusqu'à nos jours. Or, si on fait abstraction des courses de pirogues évoquées, ces actes sont désormais réalisés non plus par les grandes communautés, mais par le groupe domestique, base de la vie économique. Or, les dépenses somptuaires sont surtout le fait de catégories socio-professionnelles autres que les pêcheurs. Si nous prenons l'exemple des maisons à étage de Kolenzé, celles construites récemment appartiennent avant tout à des forgerons, marabouts et autres boutiquiers blancs ; et d'une manière générale, c'est parmi ces derniers que les pèlerinages à La Mecque sont les plus fréquents.

Les pêcheurs, eux, ne peuvent plus être considérés comme le groupe le plus aisé du Delta, comme ceci a été le cas au lendemain de l'indépendance[44]. Le nombre d'indicateurs de richesse dont ils disposent est fort limité. Ainsi, un ménage sur trois seulement dispose d'une radio, d'un vélo ou bien d'une mobylette. On remarquera que ces objets producteurs de prestige social ne sont acquis que lorsque l'équipement professionnel a atteint un certain niveau. La priorité est donnée à l'investissement dans la sphère économique, et c'est également vers cette dernière que sont transposées les dépenses dont le côté ostentatoire est indéniable. Tel grand commerçant de Mopti, désireux d'introduire sur le marché un nouveau type de moteur en a parfaitement conscience lorsqu'il vise cette «jalousie» qui fait que «les autres achètent aussi». On peut aussi se demander si, lorsque les premiers moteurs ont fait leur apparition, leur acquisition massive n'était pas davantage imputable à un effet mimétique qu'à un calcul économique, si implicite soit-il.

2.2. Rapports économiques, relations sociales

Des éléments économiques et sociaux s'enchevêtrent aussi dans les rapports humains, et il s'agit là d'une composante vitale des stratégies anti-risques.

En ce qui concerne les relations entre pêcheurs et commerçants, nous avons insisté sur la cherté des crédits. Or, cette modalité d'accès au capital technique correspond à des considérations autant économiques que sociales : normes de qualité moins rigoureuses et gain de temps par rapport au déplacement nécessaire pour commercialiser dans un grand centre de collecte, possibilité d'affecter la main-d'œuvre à des tâches momentanément prioritaires par rapport à la pêche, compatibilité du crédit avec la religion musulmane[45], rapports plus personnels qui s'accommodent mieux que tout système «moderne» des fluctuations de la production halieutique et qui procurent des avantages réciproques au-delà de l'opération

44. GALLAIS, 1967 : 460

45. Contrairement à ce qui se passe avec le crédit bancaire, l'intérêt perçu n'apparaît pas de façon explicite, mais se confond avec le bénéfice (KASSIBO, 1990-a).

commerciale[46].

La prédilection pour les rapports personnels explique aussi la persistance du troc entre pêcheurs et agriculteurs. Si ces échanges jouent tout d'abord un rôle économique immédiat, ils permettent par ailleurs de s'assurer de l'assistance mutuelle en cas de crise, par exemple sous forme de crédits de céréales. Mais ils remplissent aussi une fonction historique, celle de renouveler le pacte qui lie les différentes ethnies entre elles et qui se traduit par la division ethnico-professionnelle du travail caractéristique du Delta.

De même, l'économique et le social s'interpénètrent lorsque l'on fait un «geste» vis-à-vis d'un autre membre de la société. Cet acte peut se traduire par l'accueil de personnes étrangères ou apparentées à la famille, ce qui leur confère le statut d'»obligé» - statut dont ils doivent se montrer dignes moyennant contre-dons - et contribue au prestige de l'hôte. La remise de tissus, couvertures et autres boubous relève de la même logique. Ces anciens moyens de paiement et d'épargne[47] revêtent de plus une signification politique, en ce sens qu'ils symbolisaient une fonction importante[48]. De nos jours, les textiles entrent dans les échanges lors des cérémonies de mariage et servent de rémunération de prestations magiques effectuées, par exemple, par les guérisseurs et maîtres des eaux[49]. Ils interviennent, par conséquent, là où il y a lieu de réactualiser des hiérarchies sociales[50], hiérarchies pouvant garantir une certaine protection en cas de crise.

3. La société des pêcheurs et l'État

3.1. Les redevances, passé et présent

L'influence de l'État sur le comportement d'épargne des pêcheurs est indéniable. Dès le lendemain de l'indépendance, l'État malien décrète la domanialité des eaux, décision qui garantit la libre circulation sur les différents plans d'eau. De même, il accorde aux riverains le droit d'usage de «leurs» eaux et abolit toutes les redevances «traditionnelles», notamment le *maa-ji*[51].

---

46. L'idée du commerçant exploiteur est évidemment séduisante, notamment lorsqu'on souhaite introduire des coopératives censées supplanter la commercialisation «traditionnelle». Abstraction faite du rapport de force qui joue en faveur des commerçants se situant en début de la chaîne de distribution, il reste à prouver qu'il y a effectivement ponction du surplus au profit de la grande masse des commerçants.

47. MONTEIL, 1971 : 274, 229.

48 HOUDAS, 1966 : 237, note 4.

49. FAY, 1989-b : 216.

50. SERVET 1986 : 10.

51. Pour la législation dans le domaine halieutique, voir notamment l'Ordonnance n° 67/CMLN du 22.12.1975 portant Création de permis de pêche et fixation des taux de redevances perçues à l'occasion

Quelle est la signification du *maa-ji* ? Cette redevance est née avec l'appropriation des eaux et des terres par des ethnies d'éleveurs et d'agriculteurs[52] et traduit l'allégeance des pêcheurs vis-à-vis de leurs souverains. Hormis cette signification politique, le *maa-ji* revêt aussi une signification symbolique. Il semble être lié à des types bien déterminés de prélèvement (effectués surtout par des barrages)[53] et actualise les relations particulières entre les hommes et les génies. Correspondant au tiers des prises, il est perçu par celui qui descend directement des premiers occupants du site propice au prélèvement et qui possède par là les qualités nécessaires à cette condition de production, «le savoir et la dignité spécifiques»[54].

Par son souci d'homogénéiser l'espace halieutique et de «démocratiser» le monde des pêcheurs, l'État n'a fait que favoriser la persistance des redevances «traditionnelles» et la réinterprétation du *maa-ji*. En effet, certains engins relativement récents (grandes nasses *diene*, sennes, voire *xubiseu*) donnent lieu au même type de prélèvement que les barrages. Lorsque des pêcheurs disposant de ce matériel performant s'installent dans des zones poissonneuses, ils provoquent des distorsions : à la quasi-inélasticité de l'offre de poissons s'oppose une demande de plus en plus pressante (due à la croissance démographique et au souci de rentabiliser le capital technique). Se sentant lésés par ces «étrangers», les pêcheurs autochtones se font dédommager des coûts externes ainsi causés à leur pêcherie. Ils perçoivent des redevances officieuses, la plupart du temps toujours appelées *maa-ji* (sans pour autant correspondre nécessairement au tiers des prises). Mais il ne s'agit là que d'une réinterprétation du *maa-ji*, car le facteur de production rémunéré n'est plus le savoir du maître des lieux, mais le biotope (et ses abords permettant l'installation temporaire) propice à l'utilisation des engins en question.

Les autorités, en la personne du chef d'arrondissement, des agents du Service des Eaux et Forêts et autres gendarmes, réclament, elles aussi, leur dû. Ces autorités jouissent d'une situation monopolistique lorsqu'il s'agit de trancher les litiges à propos de la propriété des eaux et de faire respecter la législation. À ce titre, ils perçoivent ce que l'on peut appeler une «rente bureaucratique»[55]. Elle se concrétise par des «dons» monétaires et non-monétaires perçus en guise de remerciements (éventuellement anticipés) pour les arrangements concédés aux pêcheurs, et permet de pallier la

---

de la délivrance de ces permis, la Loi n° 63-7/AN-RM promulguée le 11.1.1963, la Loi n° 86-44/AN-RM du 24.3.1986 portant Code de pêche, ainsi que les différentes Conventions locales.

52. FAY, 1989-a : 166 ; DAGET, 1956 : 51.

53. FAY, 1989-b : 221-226.

54. *Ibid.* : 225.

55. *Cf.* Shaka BAGAYOGO, «L'État au Mali. Représentation, autonomie et mode de fonctionnement.» *in* Emmanuel TERRAY (dir.), 1987 - *L'État contemporain en Afrique.* Paris : L'Harmattan, p. 112.

faiblesse et l'irrégularité des salaires de la fonction publique[56].

Le montant de ces redevances échappe évidemment à toute évaluation. Ceci étant, d'après nos observations, les grands migrants, groupe particulièrement exposé aux exactions de toute sorte, doivent prévoir, en moyenne, environ 50 000 F. CFA par unité de production et par campagne, sans compter les redevances en nature. Il semble d'ailleurs que le montant de ces redevances est positivement corrélé à la production halieutique et à l'impression de prospérité qu'elle génère : les années de bonne production halieutique, les bénéficiaires des diverses rentes sont plus exigeants vis-à-vis de leurs «clients» que lorsque la production laisse à désirer. Reste à noter que, tout comme d'autres facteurs économiques et sociaux, ces redevances entrent dans le calcul implicite des coûts de production et conditionnent la stratégie d'exploitation des pêcheurs.

3.2. «Démocratisation» et flux unidirectionnels

Dans les pays sahélo-soudaniens, le prélèvement d'impôts, de taxes et de tributs de toute sorte a une longue tradition. À l'exemple du *maa-ji*, il convient d'ajouter d'autres contributions prélevées en nature sous forme d'animaux et de céréales dès le règne de Kanka Moussa au XIV[e] siècle[57]. Les citadins, et parmi eux notamment les commerçants, s'acquittaient de leurs obligations fiscales essentiellement sous forme de cauris et d'or[58]. L'ampleur prise par l'Islam devait renforcer ce phénomène, et pour les peuples du Delta, le système d'imposition atteint sa plus grande perfection sous la Dina, l'État théocratique de la première moitié du XIX[e] siècle[59].

Les différentes contributions, qui représentaient indubitablement une ponction considérable sur les revenus, étaient tout d'abord destinées à l'entretien des souverains, des dignitaires et des ulémas, ainsi qu'à l'aumône pour les pauvres. Mais elles servaient aussi au maintien de la sécurité et procuraient des avantages à certaines catégories de la population. En effet, en cas de récoltes déficitaires, les greniers constitués par les souverains garantissaient la subsistance des populations, tout comme en cas de conflit l'impôt exigé de la communauté des commerçants assurait la sécurité des voies commerciales[60]. De même, le paiement de l'impôt de capitation dispensait les «infidèles» de l'adhésion à l'Islam[61]. Par ailleurs, à certains moments de

56. BAUMANN, 1991.
57. HOUDAS, 1981-a : 57, 71, etc.
58. HOUDAS, 1966 : 103, 225 ; 54, 90, 95, etc.
59. BA, DAGET, 1984 : 67-68.
60. TYMOWSKI, 1974.
61 HOUDAS, 1966 : 36-37.

l'histoire, les Somono étaient soumis à une taxe spéciale (sous forme de poisson et de cauris) leur garantissant le droit exclusif de pêcher dans le fleuve Niger et d'exercer leur métier de bateliers et, pour certains d'entre eux, celui de forgeron[62]. *A contrario,* sous la colonisation française, les Somono bénéficiaient d'un régime spécial : étant exempts de l'impôt de capitation, ils étaient censés être à la disposition du colonisateur lorsque ce dernier avait besoin de leurs services de navigation.

La nature des différentes taxes et leur utilisation conféraient aux relations entre sujets et souverains un caractère contractuel et il existait une certaine proportionnalité entre les prestations des uns et des autres. Ceci étant, les abus ne faisaient pas défaut, et l'acceptation de ces taxes était en fin de compte conditionnée par la capacité d'intégration des États respectifs.

L'idéologie démocratique qui sous-tend l'État indépendant s'oppose à cette idée de proportionnalité fortement ancrée dans les représentations. Et dans le domaine fiscal, le principe de la non-affectation des recettes aux dépenses[63] ainsi que les «bavures» notoires dans la gestion des deniers publics ne peuvent que handicaper l'adhésion des populations à l'État «moderne». Voilà ce qui est particulièrement frappant pour l'impôt de capitation - 2 500 F. CFA par an pour un adulte - qui représente une charge lourde, et ceci d'autant plus que, exigible pour toute la famille à la fois, elle suppose une épargne préalable assez considérable. Une partie de cet impôt, la taxe régionale, est censée promouvoir le développement régional. Ceci étant, dans la quasi-totalité des villages du Delta, les travaux d'infrastructure (construction de maternité, de dispensaire, de campement, creusement de puits) ne sont pas le résultat d'interventions étatiques, mais le fruit de démarches auprès d'organisations non-gouvernementales et de l'investissement humain effectué par les villageois.

Dans un État où le plan est financé pour moitié par des dons, ceci n'a rien de surprenant. Mais si l'on sait par ailleurs que les populations urbaines échappent dans leur grande majorité à l'obligation fiscale[64] et qu'elles profitent de commodités autre-

62. Par ailleurs, vu l'intérêt économique que représentaient ces métiers, les Somono jouissaient de la protection des souverains et n'étaient pas réduits à l'esclavage (ROBERTS, 1981 : 7-8).

63. Cependant les sommes encaissées lors de l'établissement des permis de pêche échappent au principe de non-affectation. En 1988 par exemple, le Fonds forestier national a attribué au développement de la pêche une somme supérieure aux recettes (53,3 millions F CFA contre 47 millions) (Direction nationale des Eaux et Forêts) Par ailleurs, des sommes considérables sont injectées dans la pêche par des opérations de développement (Opération Pêche, Projet OUA). Comme dans d'autres secteurs, l'efficacité de ces opérations reste à prouver.

64. À Bamako, les autorités tentent depuis un certain temps de mettre en place des comités chargés de la collecte de l'impôt de capitation. Les Bamakois, hormis la minorité des fonctionnaires et autres employés des grandes entreprises, échappent encore à l'impôt.

ment plus grandes, on ne s'étonnera guère du manque de succès qu'enregistrent les campagnes de «retour à la terre».

CONCLUSION

Dans leurs stratégies économiques, les pêcheurs du Delta central du Niger font preuve d'une grande capacité d'épargne : tout au long de l'année, ils soustraient une partie considérable des revenus à la consommation immédiate, pour l'affecter à l'augmentation du patrimoine ou à la consommation ultérieure.

Cette épargne se manifeste tout d'abord dans le domaine de la production halieutique et vise la maîtrise et le renouvellement des moyens de production. Ainsi, le capital immobilisé en équipement de pêche représente, selon les modalités d'exploitation, entre 65 000 et 180 000 F. CFA par travailleur, capital qui est sujet à un renouvellement régulier. Mais il s'agit aussi de renouveler les capacités productives de cet autre moyen de production qu'est la ressource. La réglementation, qu'elle soit d'inspiration «traditionnelle» ou technocratique, va dans ce sens.

Ensuite, désireux d'assurer leur subsistance, les pêcheurs étendent leur comportement d'épargne à d'autres domaines de production, notamment l'agriculture qui est exercée par la majorité d'entre eux. Ils y investissent à la fois en moyens matériels et en travail humain.

Le comportement d'épargne concerne par ailleurs aussi le commerce, et en premier lieu celui du poisson. Une fois transformé, ce dernier est stocké et écoulé au moment opportun ; cette formule est plus avantageuse que la commercialisation par petites quantités et confère aux produits de la pêche la qualité d'un capital spéculatif qu'il s'agit de faire fructifier.

Et enfin, les biens prévus à la consommation du ménage font, eux aussi, l'objet d'attitudes de prévoyance : tous les moyens sont mis en œuvre pour avoir un stock de céréales limitant la soudure, et les «condiments» sont acquises par des quantités permettant de maximiser les économies d'échelle.

Or, la nature que prend l'épargne au cours de l'histoire peut varier en fonction des contraintes écologiques, socio-économiques et politiques. À l'heure actuelle où l'économie de la pêche doit faire face à une crise qui dure depuis près de vingt ans, un rôle grandissant incombe à l'épargne susceptible de garantir la consommation future, notamment celle de denrées alimentaires. Cette épargne-consommation différée s'effectue avant tout au sein de la famille nucléaire, et les femmes - à travers leurs multiples activités - y jouent un rôle essentiel. Mais on ne saurait pas non plus négli-

ger les transferts dus à l'émigration. Le constat suivant, fait par un pêcheur au retour d'un séjour à l'extérieur du Delta, paraît bien résumer la situation : «Avant, nous partions pour nous habiller, maintenant, c'est pour manger».

Il s'ensuit que l'épargne-investissement est réduite au strict minimum et concerne avant tout le renouvellement du capital productif. Bien que la pêche artisanale reste une activité fort capitalistique, on constate un nivellement vers le bas de l'équipement technique, nivellement qui semble s'expliquer notamment par la rentabilité réduite des techniques coûteuses mais dotées d'un prestige indéniable. Le non-renouvellement d'engins chers, l'apparition d'un engin appelé, par exemple, «la-pauvreté-m'y-a-poussé» et l'omniprésence des petites nasses *durankoro* illustrent ce phénomène. De même, la satisfaction prioritaire de besoins jugés fondamentaux porte atteinte au souci reproductif de la ressource naturelle. La prolifération d'engins prohibés et l'abandon partiel de mises en réserve en sont les manifestations concrètes.

Les pêcheurs s'imposent également des restrictions en ce qui concerne l'acquisition de biens producteurs de prestige social (radios, mobylettes, habits notamment). Néanmoins, il convient de remarquer que les investissements en moyens de production et en biens et services extra-professionnels sont corrélés positivement.

L'accumulation de biens correspond à la fois à des considérations économiques et sociales : diminuer les risques écologiques (d'une baisse de production) et économiques (d'une baisse de l'autoconsommation et du pouvoir d'achat), augmenter le patrimoine productif, soustraire des moyens financiers à l'emprise du groupe parental et doser par là la contribution à la solidarité, faire face à tout moment aux obligations sociales, entretenir un réseau de clientèle, etc. Cette double satisfaction de besoins économiques et sociaux est la condition *sine qua non* d'une évolution socialement acceptable.

Eveline BAUMANN

LES BANQUES DE CÉRÉALES AU TCHAD OUTIL DE GESTION DE LA PRODUCTION ALIMENTAIRE ET MOTEUR DU DÉVELOPPEMENT RURAL

I. MOTEUR DU DÉVELOPPEMENT RURAL[1]

L'Afrique sahélienne a été de tout temps secouée par des famines récurrentes qui décimaient sa population. Dans une zone écologique où la constante est la sécheresse et la pénurie consécutive, et où les populations sont à la limite de la survie, tout déséquilibre pluviométrique : total des précipitations insuffisant ou mauvaise répartition des pluies, conduit à la catastrophe. Cette situation banale a été aggravée ces dernières années par l'accroissement démographique des hommes et des troupeaux et, au Tchad, par les guerres civiles et étrangères.

Les deux dernières phases du cycle sécheresse-famine, celles des années 73-74 et 84, ont vu naître un autre phénomène : les déplacements de populations. Je veux parler ici des déplacements spontanés et non des déplacements forcés tels que les a connus l'Éthiopie. Les agriculteurs sédentaires, les éleveurs nomades ou semi-nomades ont quitté alors leurs lieux de pâturages habituels ou leurs villages avec leurs troupeaux - en subissant en route de lourdes pertes - pour se diriger vers les zones plus arrosées ou vers les capitales pour y trouver du secours. Dans le cas du Tchad des mouvements importants de populations eurent lieu en direction du lac Fitri et vers le sud du lac Tchad. C'est dans cette dernière région que j'ai enquêté (malheureusement trop brièvement) sur la naissance - sous l'impulsion d'une O.N.G. - de groupements sociaux d'un type nouveau que j'ai qualifiés, avec d'autres chercheurs ou agents de développement, de «groupements pré-coopératifs» et sur la naissance -liée à ces groupements- d'unités économiques également nouvelles, du moins sous cette forme : «les banques de céréales».

Avant de poursuivre donnons les principales caractéristiques d'un groupement villageois. C'est une petite unité de quinze à trente personnes, parfois quarante, c'est-

1. Cette section a été réalisée par Marie José Tubiana, Chercheur CNRS, URA 1024. INALCO.

à-dire un groupe humainement gérable. La plupart des groupements sont masculins, mais il y a aussi quelques groupements féminins et des groupements mixtes dont le nombre s'accroit avec le temps. Les uns et les autres se constituent sur des bases variables : gens de la même ethnie mais aussi d'ethnies différentes, réfugiés arrivés à la même période, réfugiés et autochtones qui les ont accueillis, chefs de famille réunis par des liens de parenté ou par des liens de voisinage. Les figures de regroupement sont diverses. Mais un critère nouveau apparaît comme primordial : la prise en compte des tâches à réaliser en commun : production céréalière ou horticole, reboisement etc. À la tête de chaque groupement se trouve un responsable élu, et chaque groupement dispose d'une caisse commune. Cette caisse est alimentée d'une part par le produit des champs collectifs, d'autre part par les cotisations des membres. L'argent de la caisse est la propriété du groupe qui le gère pour satisfaire un certain nombre de choix décidés en commun. Ce sera l'achat de semences sélectionnées ou de petit matériel agricole, le creusement de puits nouveaux ou la réfection d'anciens, la construction de magasins pour le stockage des grains ou la création d'écoles. Là aussi l'éventail de choix est large.

Dans la région de Karal, au sud du lac Tchad, où je me suis rendue en mars 1990, fonctionnaient 108 groupements rassemblant 1 463 chefs de famille. Cette région, riche en terres de décrue du lac, est particulièrement fertile. En plus des céréales rencontrées ailleurs : mil et sorgho, on y cultive le maïs (en culture pluviale et en culture de décrue) et le riz. On y plante également du manioc, des patates, des haricots *niébé* ainsi que tomates, gombos, melons et pastèques. Les réfugiés y sont arrivés en grand nombre et un grand brassage de populations entre réfugiés et autochtones, sédentaires et nomades, s'est effectué sans heurts. C'est dans ce milieu écologique et humain que nous avons observé la mise en place récente (deux ans d'âge en 1990), dans différents villages, de «banques de céréales» avec stockage de maïs. Cette opération s'est faite sous l'impulsion d'une ONG : le SECADEV, implanté dans la région après la famine de 1974.

En quoi consiste une «banque de céréales»? C'est un collectif de groupements qui décide, au moment de la récolte, de stocker son surplus, au lieu de le vendre alors que les cours sont au plus bas et qui choisit, pour les mêmes raisons, de grossir ce stock en faisant des achats sur le marché à des producteurs indépendants qui eux ont choisi de vendre leur récolte au lieu de la stocker. Pour ces achats le SECADEV accorde aux groupements qui décident de constituer une «Banque de céréales» un prêt allant jusqu'à 50 % ou plus des sommes nécessaires, sans intérêt, avec la seule obligation de restituer les sommes prêtées après la vente annuelle. Mais si le collectif décide de ne pas vendre, prévoyant une mauvaise récolte et la nécessité de conserver l'intégralité de son stock, il pourra rembourser ultérieurement. C'est en cela que

consiste l'aide extérieure.

Les achats sont faits sur le marché le plus proche ou sur les marchés alentour (dans un rayon de vingt ou trente kilomètres) par un ou plusieurs membres du collectif, choisis en fonction de leur disponibilité et sans doute aussi de leur capacité. Le transport s'effectue à dos d'âne, parfois en utilisant les camions qui relient les villages entre eux. Quelquefois les achats peuvent se faire sur des marché lointains lorsqu'on ne trouve pas sur place des céréales en quantité suffisante ou lorsqu'on a appris que l'on pouvait s'en procurer ailleurs à meilleur prix.

La mise sur le marché du stock de céréales (en totalité ou en partie selon les prévisions concernant l'année en cours) se fait quelques mois plus tard, au moment de la soudure, quand les prix sont les plus élevés. La récolte a eu lieu en octobre-novembre, la soudure se situe vers le mois de juillet. Les ventes - comme les achats - ont le plus souvent lieu sur les marchés hebdomadaires proches. Les prix sont fixés en se référant à ceux des marchés précédents. La référence est le prix du *koro* de mil ou de maïs. Le *koro* est une mesure (calebasse ou bol émaillé) à capacité variable allant de 2,5 litres à 3 litres selon les régions. Comme pour l'achat un ou plusieurs membres du collectif apportent sur le marché les quantités de céréales à vendre. Mais les prix qu'ils pratiqueront - bien qu'alignés en gros sur les cours du moment - pourront varier en fonction de l'acheteur, par exemple on vendra à un prix moins élevé à un paysan membre d'un groupement qui a épuisé ses propres réserves et qui est en quête d'un complément pour son approvisionnement personnel ; on essayera aussi de casser les prix si les marges bénéficiaires des commerçants jouant sur la pénurie paraissent abusives. Ce jeu subtil des prix (et des mesures) nécessiterait des études très rigoureuses sur les marchés.

Quoiqu'il en soit, les groupements qui ont constitué une «banque de céréales» retirent un bénéfice de la vente ou revente des produits stockés. Celui-ci sera investi par les groupements selon leurs besoins. Parmi les besoins exprimés j'ai relevé à plusieurs reprises l'achat d'un camion, qui permettrait aux cultivateurs de réduire leur dépendance à l'égard des commerçants, ainsi que l'achat d'un moulin à farine. Était évoquée aussi la possibilité d'investir dans le commerce en achetant, en gros, du sucre ou du thé et en le revendant au détail aux gens du village à un prix plus avantageux que celui du marché ou du commerçant le plus proche, tout en retirant un bénéfice de cette transaction. Un groupement avait aussi réfléchi sur l'association camion-commerce de revente qui lui permettrait d'amener dans la capitale proche (N'Djaména n'est qu'à une centaine de kilomètres), au moment où les prix sont les plus hauts, le stock de céréales à vendre et de ramener de la capitale comme fret de retour le sucre acheté à la SONASUT et le thé acheté à des grossistes, se substituant aux commerçants sans prendre les mêmes bénéfices que ces derniers, jugés abusifs, et brisant leur position de monopole. On voit ici comment l'idée de profit est en train

de créer un certain dynamisme.

Comment se présente matériellement une «banque de céréales». C'est un magasin rectangulaire fait de murs en briques crues séchées au soleil ou en parpaings, d'un toit de tôle et d'une porte. À l'intérieur des palettes de bois sur lesquelles sont posés les sacs de céréales pour les isoler du sol qui est quelquefois un socle en béton. À Baltram où la «banque de céréales», la plus importante de la région, était à sa deuxième année de fonctionnement en 1990, treize groupements (dix masculins, deux féminins et un mixte) avaient stocké outre les semences sélectionnées pour les prochaines semailles 206 sacs de maïs (rouge, cultivé en culture pluviale et blanc, cultivé en culture de décrue) soit environ 16 tonnes. Un sac pèse autour de 80 kilos.

Les unités économiques que sont les «banques de céréales» sont-elles vraiment nouvelles ?

Sans doute pas dans leur conception - et il est bon d'évoquer ici ce que furent les «Sociétés Indigènes de Prévoyance « du temps de la colonisation et ce que sont aujourd'hui «les Offices Nationaux de Céréales» des gouvernements indépendants (celui du Tchad a été créé en 1977). Les uns et les autres affichent (ou ont affiché) les mêmes principes : constituer et conserver un stock de réserve en céréales, permettant d'intervenir en cas de sinistre et d'assurer une meilleure stabilisation des prix aux producteurs et aux consommateurs. Que ce soit la SIP ou l'ONC, il s'agit d'acheter les céréales au moment de la récolte dans les zones où il existe un surplus et de les mettre en vente dès que des hausses de prix «anormales» auront été constatées.

La finalité de la banque de céréales est toute différente. En premier lieu il s'agit de stocker le produit du travail des adhérents pour constituer une réserve dont on tirera le meilleur profit en choisissant le moment de sa vente. Ce n'est que par sa politique complémentaire d'achat et de revente de céréales provenant du surplus de membres extérieurs que les banques de céréales se rapproche des SIP ou de l'ONC.

La gestion est aussi toute différente et novatrice. En effet ce n'est plus le gouvernement, qu'il soit colonial ou indépendant, qui a la responsabilité de gérer les stocks (moins importants dans le cas des banques, mais de même nature) mais les producteurs eux-mêmes regroupés selon un mode nouveau qui ne suit pas l'ordre traditionnel. On assiste alors à une double modification qui concerne la responsabilisation du paysan et son autonomisation. Le paysan n'appartient pas à un groupement ou à un collectif de groupements comme la «banque de céréales» en tant que membre de tel ou tel clan ou de telle ou telle strate sociale, mais en tant qu'adhérent volontaire. Il participe à la mise en culture collective d'une portion de terroir, il cotise pour appar-

tenir au groupement et il participe aux décisions du groupe. La banque de céréales est gérée par un comité qui comprend un président, son adjoint et un secrétaire. Ces trois personnes sont bénévoles; elles sont élues pour une campagne; ce qui assure à la fois la rotation des responsabilités et une sorte de formation continue «sur le tas» des individus. Le magasin quant à lui est tenu par un magasinier alphabétisé généralement en arabe, parfois en français, chargé de tenir à jour le cahier de comptes et l'on retrouve là le souci d'alphabétisation et de scolarisation des groupements. Mais ceci est un autre problème

Les «banques de céréales» ne sont pas spécifiques du Tchad. Elles existent dans d'autres pays d'Afrique en particulier au Burkina Faso où elles sont plus anciennes. Une étude comparative des différents fonctionnements, des problèmes qui ont pu se poser et des difficultés rencontrées serait des plus instructives.

II. UN OUTIL DE GESTION DE LA PRODUCTION ALIMENTAIRE[2]

La notion de banque de céréales est le résultat d'une prise de conscience du retour imminent de la sécheresse dans la vie des pays du Sahel. Les banques de céréales ont démarré timidement dès la sécheresse de 1973 en Afrique de l'Ouest. Des pays comme le Mali, le Burkina, le Niger ou le Sénégal, ont de l'avance dans la voie de la maîtrise par les paysans de ce nouveau concept qui fait appel à un ensemble de mécanismes différents de ceux utilisés dans le cadre du grenier traditionnel. On assiste ainsi à une esquisse de solution aux problèmes de la pénurie alimentaire. L'expérience que nous évoquerons a été tentée par une ONG (organisation non-gouvernementale) dans le Sahel tchadien et son démarrage est prometteur.

Naissance et évolution du concept

L'histoire du grenier est liée à l'histoire de l'agriculture des peuples. Que l'on soit dans la zone sahélienne ou dans la zone soudanienne du Tchad, chaque groupe à civilisation agricole possède ses greniers. Ils sont en général en terre crue, de plusieurs formes, posés à même le sol ou sur trois pierres ; ils peuvent être aussi enfouis sous terre ou suspendus dans les arbres. Leur capacité est relative à la taille de la famille mais surtout à ses habitudes alimentaires. Dans l'ensemble, leur capacité de stockage avoisine la tonne. La gestion du grenier correspond en général à une période de douze mois. Cette attitude s'explique par le calendrier agricole qui, de façon empirique, a réglé les habitudes des gens et aussi par le fait qu'autrefois les risques de sécheresse étaient, semble-t-il, moins grands.

2. Cette section a été réalisée par Abdelsalam Cherif, doctorant - Études africaines INALCO

Les stocks contenus dans ces greniers individuels ou familiaux sont de deux natures : le stock alimentaire et le surplus à commercialiser; les semences font l'objet d'une autre forme de conservation : elles sont en général conservées sous forme d'épis suspendus soit à l'intérieur de l'habitation, soit à un arbre. Cette stratégie de la gestion de la production agricole existe encore dans maints endroits ; mais le constat qui se dégage au vu des famines de ces dernières années, prouve que ces techniques sont parfois insuffisantes même si, dans un certain sens, elles restent valables. Le système des stocks, en année médiocre ou mauvaise, a posé le problème de la planification de la production. Il fallait trouver une solution pour permettre aux paysans de dépasser la notion de production pour une année ; la banque de céréales en est une.

L'apprentissage de la banque de céréales a débuté dans le sud du Tchad avec l'aide des Églises. Au stade initial, le caractère actuel de la banque de céréales comprenant semences, provisions, commercialisation, ne figurait pas dans les objectifs de ses promoteurs. On se contentait, par cette démarche, d'obtenir une garantie de la qualité et de la permanence du stock, uniquement sur douze mois. Dans le même esprit, un projet pilote de construction de grenier durable a accompagné l'initiative. La première expérience (1975) est à l'actif d'une ONG américaine (*Care Tchad*). L'idée était de construire des dalles rondes en ciment, sur lesquelles on faisait reposer des greniers traditionnels. Ce projet privilégiait le stockage en vue de minimiser les pertes par la conservation. Deux préfectures ont été choisies pour ce test (Chari-Baguirmi et Mayo-Kebi). Mais promoteurs du projet et paysans n'étaient pas au même stade de la réflexion et le projet a échoué.

Depuis 1984, les échanges d'expériences entre ONG, et les larges échos faits par la presse des pays du CILSS (Comité Inter États de Lutte contre la Sécheresse au Sahel) autour de la banque de céréales, ont permis de relancer le concept avec la définition de nouveaux objectifs.

La définition nouvelle attribuée à la banque de céréales a fait de celle-ci un outil pour la maîtrise de la production agricole dans l'optique de la sécurité alimentaire d'une part et de la commercialisation de la production d'autre part.

À ce titre nous allons nous servir de l'expérience de l'Office National du Développement Rural (ONDR) et du Secours Catholique et Développement (SECADEV), introduite dans la partie sahélienne du Tchad. Au départ, on avait associé l'idée de groupement villageois à celle de la constitution d'un stock céréalier pouvant servir à son alimentation. Les stocks qui alimentaient ce fonds céréalier provenaient d'une part du champ communautaire du groupement et d'autre part d'un apport propre aux différents membres du groupement. Les stocks ainsi constitués étaient de deux natures : le stock alimentaire et le stock semencier.

- Le stock alimentaire provenait du champ communautaire et des champs individuels. Il n'était pas destiné à couvrir les besoins des paysans durant toute l'année, mais uniquement pendant la période de soudure ; étant entendu que dans ce cas, chaque paysan gardait chez lui une moyenne de quinze sacs de 100 kilos pour les besoins propres de sa famille (cinq personnes en moyenne en milieu sahélien).

- Le stock semencier avait pour objectif de constituer des réserves assez importantes par rapport à celles conservées habituellement par les paysans. L'augmentation de ce stock était motivée par le fait que plusieurs semis sont nécessaires en cas de mauvaise saison des pluies, ce qui suppose des réserves notables. Néanmoins, la question de la qualité se pose.

Fonctionnement de la banque de céréales

La banque de céréales était gérée par un comité villageois issu d'un groupement villageois. Le comité pouvait être dans certains cas celui qui gère aussi les affaires du groupement. Un village pouvait avoir plusieurs groupements donc plusieurs banques de céréales selon l'importance de sa population. De ce fait, le local faisant office de magasin est une nouveauté. La forme devient rectangulaire et la surface de stockage s'agrandit (50 m^2) le sol est en béton et le toit en tôle ondulée. Ces innovations répondent à un souci de manutention et d'entretien.

Mais très vite on s'est aperçu que le but assigné à la banque de céréales était insuffisant pour imprimer une dynamique de fonctionnement; son intérêt tendait à diminuer, dans la mesure où l'activité de la banque de céréales se déroulait sur une courte période de l'année. De plus, la dimension sécurité alimentaire n'étant pas bien marquée, l'aspect commercial de la banque n'était pas suffisamment mis en exergue. Les nouveaux objectifs assignés à la banque de céréales l'ont été grâce à une collaboration très poussée avec les paysans. Aussi la banque a subi une nouvelle orientation. La notion de stock alimentaire s'est vue complétée par l'aspect durée dans le temps.

En effet, la sécurité alimentaire doit être comprise comme une garantie sur un minimum de deux ans. Cette démarche procède du fait que la sécheresse devient une donnée quasi permanente et qu'il faut l'intégrer dans les habitudes. Il est donc vital de produire, et de produire le plus possible en année normale.

Les paysans doivent aussi produire pour commercialiser. C'est ce qu'ils ont l'habitude de faire, mais l'inconvénient qui les pénalise tient au fait que tout le monde vend sa production après la récolte, pendant que les prix sont les plus bas; et le reste de l'année ce sont les commerçants qui dictent les prix pour les paysans qui sont en rupture de stock. Avec la banque de céréales, la période de commercialisation du stock est fixée ou choisie par les paysans, selon l'opportunité des prix du marché. Des mesures d'accompagnement sont prises pour permettre aux paysans de différer les dates des campagnes de ventes. Ainsi, par exemple, le SECADEV intervient pour le soutien des efforts des paysans par le crédit. Ses montants vont jusqu'à

concurrence de 50 % de la participation villageoise, sans aucune forme d'intérêt (exemples de Bokoro et de Karal).

L'impact de la banque de céréales

Les premiers résultats des campagnes réalisées ont démontré l'intérêt de la banque de céréales en tant que mécanisme de gestion, d'épargne et d'organisation des paysans.

La gestion dite partagée, à laquelle participent les membres d'un groupement villageois par l'intermédiaire de la banque de céréales, contribue à l'essor du village. L'apprentissage de la gestion, dans le cadre de la banque de céréales, participe de la prise de responsabilité des paysans par eux-mêmes. Ce point a longtemps été un handicap qui a retardé le transfert des responsabilités aux paysans eux-mêmes par l'administration.

L'absence d'institutions d'épargne ou de crédit ne facilite pas la tâche des paysans. Faute de pouvoir garder des sommes liquides, ils ont appris à réinvestir les résultats de leur banque de céréales dans d'autres aspects du commerce local. Parmi les activités d'une banque de céréales on trouve souvent le commerce du bétail (bovins, ovins), du sucre, du thé, du sel ou de tout produit de première nécessité. Cette transformation active de la banque de céréales occupe les paysans et les oblige à être attentifs au marché, ce qui rend l'activité de la banque de céréales plus attrayante. Il convient cependant de souligner que l'organisation des paysans n'a pas pour but de se substituer aux commerçants. Il s'agit simplement de présenter un front uni vis à vis de ces derniers. C'est une structure que l'on pourrait qualifier de pré-coopérative.

Le dernier aspect, et non des moindres, c'est le développement institutionnel qui voit le jour avec les banques de céréales. On constate que, dans le cas où une banque de céréales est rentable, il se greffe sur cette activité d'autres formes d'organisations, notamment le Comité de parents d'élèves, le Comité de gestion du puits, ou encore la pharmacie villageoise qui sont aussi actifs que le comité de gestion de la banque. On voit bien qu'avec peu de moyens les paysans peuvent assumer beaucoup de responsabilités. Cette responsabilité, ils l'ont prise pour procéder à une intégration des Comités d'une zone en un Comité de gestion régional (ex. de Bokoro, chef-lieu de la préfecture de Bokoro dans le Chari-Baguirmi), ce qui renforce davantage l'organisation, harmonise les prix des céréales et peut conduire à une union de type coopératif.

En adoptant le principe de la banque de céréales, l'ONDR, le SECADEV et les paysans ont visiblement touché un nerf moteur dans les structures des groupements

villageois. La banque de céréales comporte un avantage certain :

- c'est tout d'abord le changement de type de gestion de la production agricole. Elle a introduit la dimension de la planification avec la notion de sécurité alimentaire qui est vitale en ce moment dans les pays du Sahel. Il faut prévoir sur un long terme et reculer par conséquent l'horizon du risque.

- c'est aussi la commercialisation et ses rémunérations justes en payement du prix de la récolte, bien qu'il soit encore en deçà de l'investissement réel.

Il convient cependant de relever deux risques :

- le risque de voir petit à petit les paysans glisser de leur rôle à celui de commerçant. En effet les paysans doivent assurer leur rôle dans cette nouvelle dynamique mais aussi intégrer celui des commerçants.

- le second risque est relatif à la qualité des ressources. De ce point de vue, les quantités de plus en plus importantes de semences qu'exige une campagne agricole réduisent la rigueur dans la sélection des qualités ce qui peut à terme jouer sur la production.

Abdelsalam CHERIF
et Marie-José TUBIANA

RETOUR DE L'INFORMEL AU NORD

DE NOUVELLES SOLIDARITÉS FINANCIÈRES

TONTINES AFRICAINES EN FRANCE ET FRUSTRATION FINANCIÈRE

DE NOUVEAUX PARTENARIATS SOCIAUX

TONTINES AFRICAINES EN FRANCE ET FRUSTRATION FINANCIÈRE[1]

INTRODUCTION

L'ensemble des pratiques informelles apparaît souvent dans la littérature économique comme une réaction des populations à un environnement institutionnel inadapté. Elles sont analysées comme autant de palliatifs qu'il s'agirait d'améliorer pour atteindre un développement alternatif et viable. Ainsi la tontine ne serait que l'expression d'une frustration financière[2] des personnes qui y participent ; cette frustration étant due aux normes de fonctionnement des institutions financières de ces pays et en particulier de leurs banques.

En Afrique sub-saharienne, en effet, la simple détention d'un compte bancaire, du fait de l'importance des dépôts initiaux exigés[3], est un signe de richesse, et les nombreuses difficultés à effectuer un retrait ont découragé l'épargne postale : la frustration financière existe bien. Cependant, l'existence de tontines organisées entre personnes disposant de comptes, et parfois garanties par des chèques de caution, suggère que même en Afrique, l'hypothèse de la frustration financière est insuffisante pour expliquer la pratique des tontines. Les tontines peuvent être analysées comme des conventions permettant de résoudre certains problèmes monétaires à l'intérieur de relations sociales qui peuvent les dépasser. Elles intègrent des motivations extra-économiques qui peuvent parfois être prédominantes.

---

1. Cette contribution résume une partie de notre mémoire de DEA *Tontines émigrées,* soutenu à l'Université Lumière-Lyon 2 en 1991 devant E. Baumann, E. Bloy et J.-M. Servet (Directeur de recherches)

2. Cette expression désigne l'inaccessibilité des services bancaires. Elle se distingue de la notion de *répression financière* qui désigne une insuffisance d'intermédiation financière et une inexistence de marchés de fonds prêtables longs due aux bas niveaux des taux d'intérêt officiels. Voir MC KINNON, «Financial repression, liberalization and the Ldc's», *in* : ed Grassmans, Lundberg E. : *The World Economic Order : Past and prospects,* New York, 1981. Cité par C. EBOUE, «Les effets macroéconomiques du dualisme financier», *in* : G. HENAULT, R. MRABET, *L'entrepreneuriat en Afrique Francophone,* Paris, AUPELF/UREF, John Libbey-Eurotext, 1990, pp. 27-41.

3. Par exemple l'agence de Cotonou (Bénin) du Crédit Lyonnais exigeait en 1993 un dépôt initial de 500 000 F. CFA (5 000 FF) pour les particuliers et 1 500 000 F.CFA pour les entreprises. Voir S. DUPONT, «Retour au Bénin du Crédit Lyonnais», *Jeune Afrique Économie,* n° 166, avril 1993, p. 21.

Cet article analyse les comportements financiers et les motivations de *tontineurs*[4] d'origine africaine en France, dans un contexte d'efficacité et d'accessibilité des institutions financières. Pourquoi importent-ils des pratiques informelles sensées pallier les déficiences des systèmes financiers africains, alors que les banques françaises leur offrent des services variés qu'ils utilisent et semblent apprécier ? La frustration financière est insuffisante pour en rendre compte. Dès lors une autre hypothèse est explorée qui tente de prendre en compte la manière *dont les phénomènes monétaires* (dont l'épargne) *sont pensés et vécus*[5], et partant, d'expliquer la pratique des tontines. Si l'épargne globale, au niveau macro-économique où se situe l'analyse de Keynes, est résiduelle, l'épargne individuelle apparaît souvent comme antérieure à la consommation : en particulier dans les tontines, les individus, comme s'ils craignaient de ne pas épargner, budgétisent leurs économies et les affectent dès perception du revenu à un placement d'où ils ne pourront les retirer.

La coexistence de pratiques formelles et informelles d'épargne chez les Africains rencontrés est révélatrice d'un système de représentations mixte[6] qui, comme les *habitus* qui l'ont produit, est à la fois rigide et susceptible d'évolution. La tontine, en tant que compromis entre des pratiques traditionnelles et communautaires d'une part, et individualistes et modernes d'autre part est conventionnelle, tout comme le produit matérialise le compromis entre acheteur et vendeur dans un *monde de production* donné[7]. Elle l'est d'autant plus qu'elle naît d'un consensus à la constitution ou par adhésion en cours de fonctionnement[8].

---

4. Ce terme est employé par C. RIETSCH pour désigner les membres de tontines voir sa contribution dans ce volume.

5. J.-M. SERVET, «Représentations de la monnaie et des supports d'épargne et limites de l'épargne informelle. Hypothèses de travail pour une enquête au Sénégal», *in* : G. HENAULT, R. MRABET, *L'entrepreneuriat en Afrique francophone*, AUPELF/UREF, John Libbey Eurotext, Paris 1990, pp. 87-96.

6. En ce sens il intègre des représentations acquises depuis l'Afrique et s'adapte aux réalités financières en vigueur en France.

7. R. SALAIS, M. STORPER, «The four worlds of production» texte présenté à l'occasion d'un séminaire de l'École Doctorale de Sciences Économiques à l'Université Lumière-Lyon 2, Lyon, 18 novembre 1991.

8. Certaines tontines sont proposées comme le produit d'un individu (les tontines chinoises ou les tontines commerciales en Afrique sub-saharienne) ; L'initiateur de la tontine chinoise est d'abord motivé par la possibilité de lever gratuitement des fonds; les tontiniers des marchés béninois effectuent une véritable démarche commerciale pour vendre leurs services aux commerçants. Les autres formes de tontines seraient collectivement «produites».

Voir la «formule classique» des tontines chinoises analysées dans T. PAIRAULT, «Aperçus sur l'histoire et l'organisation des tontines chinoises». *Cahier Monnaie et Financement* n° 20, pp. 215-233. L'exemple des tontiniers béninois est tiré de M. LELART, S. GNANSANOU, «Tontines et tontiniers sur les marchés africains : Le marché Saint-Michel de Cotonou», *Africa review of Money Finance and Banking*, Finafrica, 1989, n° 1, pp. 69-90

Ces hypothèses, sont discutées à partir d'une enquête par questionnaire[9] auprès d'une cinquantaine de personnes d'origine africaine qui vivent en France et y participent à des tontines. Le questionnaire a été construit à partir de questionnaires d'enquêtes réalisées en Afrique par des équipes de l'U.R.E.F. et du C.N.R.S[10]. Il cherchait à saisir les formes et les fonctions des tontines émigrées et les comportements financiers de leurs membres.

Les résultats de l'enquête sont articulés autour de deux axes correspondant à la discussion de deux hypothèses :

- celle de la frustration financière des immigrés
- et celle de l'apport des notions de représentation, d'habitus et de convention à la compréhension de leur pratique des tontines.

IMMIGRÉS TONTINEURS ET FRUSTRATION FINANCIÈRE

Ce premier point analyse tout d'abord l'accès des tontineurs rencontrés au système financier français et son utilisation effective à travers leurs rapports au système bancaire. Il décrit ensuite les tontines rencontrées et les motivations exprimées par les participants.

1. L'accès au système financier

Il doit être considéré par rapport à leurs caractéristiques générales .

Caractéristiques générales

tableau 1 : Occupation des participants[11].

Occupations.	Effectifs	Fréquences %	Nbre de tontines	Interrogés
étudiants[12]	42	32,81	6	26
marchands[13]	35	27,34	2	3
ouvriers, employés	48	37,50	6	16
cadres	3	2,34	1	3
Totaux	128	100	13	48

9. Toutes les personnes ont été interrogées par hasard grâce à la médiation d'étudiants. Les résultats ne prétendent à aucune représentativité statistique. Ils constituent cependant une information même limitée sur les personnes et les tontines rencontrées.

10. J.-M. SERVET a réalisé des études à Ziguinchor (Sénégal). M. LELART a élaboré un questionnaire pour une étude des tontines commerciales du marché St-Michel de Cotonou (Bénin) et une série de recommandations à l'attention des enquêteurs.

11. Parmi les 128 participants on trouve 42 étudiants dans six tontines. Nous en avons interrogé vingt-six.

12. Du fait du mode de constitution de l'échantillon, ils apparaissent fortement représentés.

13. Ils vivent en communautés au sein de foyers d'hébergement de travailleurs étrangers et s'y organisent pour s'assurer certains services : restauration (des femmes entreprennent d'assurer le repas aux mar-

Les informations concernant l'âge et le revenu des participants comportent un biais tel qu'elles ne sont fournies qu'à titre indicatif. En dehors des étudiants et des jeunes, les personnes cherchaient à taire leurs revenus[14]. De plus toutes les personnes n'ont pas été interrogées.

C'est ainsi une majorité d'hommes qui apparaît dans l'échantillon[15] sans pouvoir vraiment infirmer le fait que les tontines soient en Afrique une «*affaire de femmes*»[16] : outre le biais décrit, on doit penser aux circonstances habituelles de l'émigration[17]. Il faut aussi souligner le fait que les deux tontines de marchands (trente-cinq membres au total) ne comptent aucune femme.

L'âge moyen par tontine s'établit le plus souvent autour de 27 ans du fait de la prépondérance des étudiants. Quand il diffère de cette valeur, il reste proche de 40 ans. Cela peut s'expliquer par le fait que l'arrivée massive des immigrés originaires d'Afrique noire date d'une quinzaine d'années[18] et qu'ils émigrent aux environs de vingt ans. Peut-être les immigrés rentrent-ils après leur retraite[19] ?

---

chands ambulants), coiffure, retouches, réparations organisation de collectes pour rapatrier un défunt, aider les membres en difficulté, organisation de prières et de manifestations religieuses, organisation de tontines de courte période pour épargner immédiatement les recettes et disposer rapidement du lot. Ils sont généralement mourides (membres d'une confrérie musulmane sénégalaise). O.-S. Sy a étudié le rôle des circuits mourides dans le financement du secteur informel sénégalais, voir sa contribution à cet ouvrage.

14. En particulier, la possibilité de réaliser l'enquête pouvait être subordonnée à l'assurance que les questions sur le revenu soient expressément facultatives.

15. J.-L. Borkowski écrit que «la population étrangère reste toujours à majorité masculine.» INSEE, *Données sociales 1990.*

16. M. Dromain, «Un adage à l'épreuve des faits : la place des femmes dans les tontines au Sénégal», dans ce volume p. 117.

17. Ce sont généralement les hommes qui émigrent le plus car les autorités familiales sont plus favorables aux départs de jeunes hommes qu'à ceux des femmes (elles n'ont pas l'obligation de subvenir aux besoins de leur famille et, jusqu'à des périodes récentes, la scolarisation des filles était plus limitée que celle des garçons).

18. Voir J. Barou, *L'immigration en France des ressortissants des pays d'Afrique noire. Rapport au Secrétariat Général à l'intégration*, Paris, Secrétariat Général à l'intégration, 1992. Cité par P. Bernard, «L'intégration des immigrés d'Afrique noire se heurte à de sérieux obstacles», *Le Monde*, 13-14 septembre 1992, p. 13.

19. «*Seuls les immigrés qui ont pris des distances avec leur société d'origine, en particulier rurale, y (en France) séjournent durant une longue période*». INSEE, *Données Sociales*, 1990. Les personnes rencontrées ne semblent pas avoir pris ces distances : les étudiants eux, doivent rentrer au terme de leurs études ; beaucoup de marchands vivent seuls en France et ont leur famille au Sénégal ; les autres travailleurs épargnent aussi pour partir en vacances dans leur pays d'origine. Cependant, selon le rapport Barou (voir note précédente), beaucoup d'étudiants africains restent en France au terme de leurs études, au risque d'y séjourner en situation irrégulière. Mais plutôt qu'une prise effective de «distances» avec la société d'origine, le prolongement de la durée du séjour (notamment par l'allongement des études) trouve sa source «*dans l'aggravation de la situation économique du continent noir ainsi que les freins*

Les revenus semblent faiblement dispersés dans une tontine. Mais les revenus moyens estimés par tontine le sont beaucoup plus : irréguliers et divers chez les commerçants[20], ils passent de 1 450 F. dans certaines tontines d'étudiants à 12 000 F. dans celle des cadres.

Quelle accessibilité ?

Il faut noter pour commencer, qu'une grande partie des structures du système financier français n'est pas directement accessible aux ménages. Ceux-ci s'adressent pour toutes leurs opérations financières à des intermédiaires, le plus souvent des banques. Après une description sommaire des relations courantes entre les banques et les particuliers, nous montrerons quelle est l'insertion des tontineurs dans ces relations.

Le système bancaire français assure tout d'abord l'application du droit à détenir un compte et la gestion des moyens de paiement des agents. Ceux-ci, pour la grande majorité des clients, sont mobilisables sous forme scripturale grâce aux instruments élaborés par le système financier pour la transmission des ordres : les chèques, les cartes de paiement, et les titres de paiement (TUP et TIP à l'initiative des créanciers). L'accès aux deux premiers instruments de même qu'aux facilités[21] qu'ils peuvent offrir, est conditionnel : le montant et la nature des revenus (et/ou du patrimoine) sont des critères déterminants. Cependant l'utilisation de ces critères est souple et le positionnement commercial de chaque établissement tient différemment compte de chacun d'eux, avec toujours une plus grande facilité d'octroi de chéquiers que de cartes de paiement[22].

Une autre prestation des banques aux ménages est la gestion de l'épargne. Pour disposer durablement de celle-ci, elles offrent aux ménages divers types de placements, et de services. Ce sont les différents comptes et plans d'épargne bancaires et, de plus en plus depuis quelques années, la gestion mobilière et des produits d'assurance. Les banques se font la concurrence pour les vendre à la clientèle et les

---

mis à la circulation des personnes entre les pays d'Afrique», P. BERNARD, article cité.

20. Il nous a été rapporté par un étudiant qui travaille avec eux que le chiffre d'affaires quotidien, extrêmement variable, pouvait atteindre six mille francs sur certains sites (hall de gare) ! Notons qu'outre les pacotilles et les produits artisanaux, ils vendent des montres, des sacs et ceintures en cuir.

21. Nous faisons allusion au décalage entre la remise du chèque au créancier et le débit sur le compte du débiteur, et à l'option de débit différé assortie aux cartes de paiement.

22. Certains établissements, pour développer leur clientèle d'étudiants, leur offriront des chéquiers et des cartes, des crédits et des découverts à taux préférentiels, voire des cautions pour le logement, tandis que d'autres leur ferment les portes à cause des faibles montants de leurs opérations, et se centrent sur une clientèle à revenus (et/ou patrimoine) importants.

compagnies d'assurances s'immiscent de plus en plus sur ce marché.

Outre les facilités de découvert et de débit différé liées au chéquier et aux cartes de paiement, les institutions financières offrent de plus en plus de services de crédit à la consommation aux particuliers mais aucune des personnes n'a déclaré en faire usage. À quelques exceptions près, les banques offrent leurs services indistinctement à l'ensemble des résidents[23]. Les caractéristiques de ceux-ci déterminent ensuite leurs choix de consommation de services bancaires.

Le rapport aux banques des tontineurs

Il s'agit de présenter l'insertion des tontineurs dans le système de produits bancaires offert. Ont-ils des comptes courants ? des chéquiers ? des cartes ? etc.

tableau 2 : Rapports aux banques

	Compte	compte courant	chéquier sur livret	cartes	épargne contractuelle
effectifs	66	38	58	31	13
fréquence	51,56%	29,69%	45,31%	24,22%	10,16%

Une très large détention de comptes courants

Nous avons pu savoir que 81,25 % des participants ont au moins un compte courant ou sur livret. Si certaines membres de la cotisation des *Doyennes* nous ont affirmé être obligées de détenir un compte qu'elles utilisent au minimum (parce que les salaires doivent être payés en monnaie scripturale) le responsable du *Teck* de marchands nous a assuré du secours que constituait pour leur activité la détention de comptes d'épargne sur livret (à la Poste)[24]. Il nous a aussi affirmé la recommander à tous ses jeunes confrères[25].

Chéquiers et cartes

Avec la même réserve que pour les comptes, 45 % environ des membres, au moins utilisent au moins un chéquier et 24 % une carte de paiement. Six personnes

23. Penser aux prêts immobiliers par exemple.

24. Il leur faut un compte pour encaisser les chèques qu'ils reçoivent en paiement.

25. Notons que c'est seulement dans les tontines de marchands que nous avons trouvé des illettrés.

seulement détiennent une carte de retrait. Certaines parmi elles évitent les facilités de crédit offertes par le chéquier et les cartes de paiement et expriment leur crainte de ne pouvoir épargner. Les quatre autres sont étudiantes[26].

Un faible recours à l'épargne contractuelle

Nous avons regroupé dans cette rubrique toutes les réponses positives à la question sur la détention d'autres comptes et les informations sur la forme donnée à l'épargne. À peine dix pour cent des membres sont concernés. Tous sont d'un niveau d'instruction relativement élevé et ont une situation relativement aisée. La cotisation la plus faible parmi les tontines dont au moins un membre a une épargne contractuelle est de mille francs par mois. Cette épargne est généralement conservée dans des comptes et plans d'épargne logement, plus rarement dans des CODEVI ou des produits d'assurance vie.

Peut-on parler à leur propos de frustration financière ?

À la lecture de ces différents chiffres, l'hypothèse apparaît incapable d'expliquer la pratique tontinière des immigrés. Le système financier français leur est accessible en fonction de leurs caractéristiques financières et la plupart d'entre eux semblent en faire usage en fonction de leurs horizons temporels[27]. Par contre elle semble plus plausible si l'on considère les emplois que font les participants des lots[28]. En effet, les personnes avancent souvent comme motivation conjointe avec la convivialité, l'utilisation qu'ils peuvent faire des fonds levés[29] .

26. Seule l'une d'elles nous a expressément dit que *La Poste* lui avait proposé cette carte après refus de sa demande de carte bleue.

27. Ainsi une personne qui pense rentrer dans son pays dans un horizon rapproché peut n'avoir aucune motivation à faire des placements longs en France.

28. Ce terme emprunté au vocabulaire des loteries désigne la somme des cotisations des membres d'une tontine. Cette somme est *levée* à tour de rôle par chacun des membres.

29. Voir note précédente.

tableau 3 : Motivations avancées[30]

		Utilisations du lot				Autres motivations	
	mbres interrogés	voyages	équipement	consommation courante	stocks (marchands)	Convivialité	épargne forcée
effectifs	48	10	35	19	4	23	29
fréquences		20,83%	72,92%	39,58%	8,33%	47,92%	60,42%

Les utilisations des fonds laissent entrevoir un besoin de financement des acquisitions d'électroménager et de matériel audiovisuel, et des voyages sans que l'enquête puisse dire si c'est le système de financement de telles dépenses qui exclut les tontineurs ou s'ils choisissent eux mêmes de ne pas y recourir. La situation de concurrence qui existe dans ce domaine nous fait penser que si les étudiants ne peuvent y avoir accès, et certainement les marchands qui ont des revenus irréguliers, les salariés ont dû préférer ne pas y recourir[31]. Toujours est-il que malgré une accessibilité et une utilisation effectives de services financiers français, les Africains *tontinent* en France. Nous allons décrire la pratique tontinière telle que nous l'avons rencontrée.

2. La pratique des tontines en France

La forme mutuelle

Toutes les tontines rencontrées sont mutuelles. Elles s'organisent autour de personnes de conditions similaires et s'adaptent à leurs caractéristiques. Ainsi les tontines de marchands ne sont-elles pas mensuelles : elles ont lieu l'après-midi des jours de marché. Toutes les autres, sont mensuelles à l'image des salaires, bourses et aides de leurs membres. Elles ont souvent lieu après les dix premiers jours du mois, en prévi-

30. Ce tableau présente à la fois les motivations citées par les personnes et les utilisations qu'ils ont faites ou comptent faire du lot. La rubrique *Stocks* correspond aux acquisitions de marchandises des commerçants rencontrés. Les dépenses et projets de dépenses d'équipement regroupent l'ensemble des acquisitions de biens durables et des réalisations de travaux d'aménagement du logement. Toutes les réponses qui tournaient autour de la *Convivialité* (*pour l'ambiance, lutter contre la solitude, s'entraider, se rencontrer régulièrement, etc.*) ont été regroupées dans cette rubrique.

31. Penser par exemple aux différentes formes de financement de la dépense offertes par les filiales financières des grands magasins qui demandent le plus souvent peu de démarches et de justificatifs. Le recours à ces formes de financement étant considéré comme un «dernier recours» après refus (ou présomption de refus de la part de la banque), il aurait pu renforcer la thèse de la frustration financière des tontineurs. Voir sur ce point N. EGUERRE, *Le rôle des établissements bancaires en matière de prévention du surendettement des ménages*, mémoire de D.E.A. monnaie finance banque, université Lumière-Lyon 2, 1993, pp. 75 *sq.* On trouvera une analyse approfondie dans *La politique des établissements de crédit en matière de prévention du surendettement des ménages*, Rapport pour le conseil de la recherche du Ministère de la Justice (France), sous la direction de J.-F. Goux, 1993.

sion de retards de perception des revenus. Souvent les membres partagent l'origine, l'âge et l'occupation, parfois le même habitat (résidence universitaire, foyer de travailleurs). Ils désirent s'astreindre à épargner pour *accroître leur capacité de décaissement*[32] dans le cadre de relations interpersonnelles qu'ils entretiennent.

Tout ceci explique l'exclusion d'enchères et de taux d'intérêts, et l'adoption massive de la forme mutuelle, de même que la constitution par certaines tontines de caisses de prêt-secours et de mécanismes d'entraide gratuite[33]. Chez les *Doyennes*, une caisse de prêt-secours est alimentée chaque mois par les versements libres des membres et conservée en espèces chez la responsable. Les sommes déposées sont prêtées sans intérêt au membre qui en fait la demande et récupérées à la fin de l'année avant les fêtes. Occasionnellement, elles organisent des soirées avec les fonds en caisse et des apports libres. Les bénéfices sont ensuite distribués au prorata des apports et la part de la caisse sera redistribuée aux membres en fin d'année, proportionnellement à leurs dépôts : ce système permet de rémunérer (si la soirée est rentable) l'épargne des déposants sans prendre d'intérêts aux emprunteurs éventuels. Notons que la réunion de tontine est l'occasion d'une fête conviviale organisée chez la personne qui lève le lot et financée par les cent francs en sus de la cotisation de mille francs. Une tontine de jeunes travailleurs d'origine camerounaise à Paris (*Monique*) a aussi un mécanisme de caisse de secours identique mais l'épargne n'y est pas rémunérée. Celles des Bamilékés ont un système d'entraide basé sur les cotisations de l'association (cinquante francs minimum) et les relations entre les membres. L'entraide n'est pas liée à la participation à l'une des tontines mais à l'appartenance à l'association. La tontine des associés a été constituée pour aider l'un des membres alors que l'entreprise de transport dont il était responsable financier, était en redressement judiciaire et devait des reliquats de salaires à son personnel. Les autres tontines n'ont pas fait état de mécanismes d'entraide établis mais il est probable qu'en cas de besoin une entraide spontanée se mettrait en place.

Organisation des tontines et conflits

Les tontines rencontrées en France sont-elles organisées comme souvent en

32. E. Bloy et C. Dupuy ont proposé une analyse où la liquidité (trésorerie) apparaît comme le critère déterminant dans le financement informel Voir leur contribution «Adaptation des règles de gestion aux contraintes du financement informel» G. Henault, R. Mrabet, *L'entrepreneuriat en Afrique francophone*, Paris, AUPELF/UREF, John Libbey Eurotext, 1990, pp. 65-75. Voir aussi E. Bloy, «Méthodologie d'évaluation des projets en économie informelle», *in* : B Ponson, J.-L. Schaan, *L'esprit d'entreprise. Aspects managériaux dans le monde francophone*, Paris · UREF/AUPELF, John Libbey Eurotext, 1993, pp. 323-336.

33. Chez les marchands les nouveaux venus se voient souvent avancer par un fournisseur (grossiste-détaillant) ou par le marchand qu'ils connaissent, le stock initial sur lequel ils pourront travailler.

Afrique, par l'action coordinatrice de responsables ? Ont-elles des règlements ? Vivent-elles des conflits ? Et dans ce cas comment sont-ils dépassés ?

La rareté des conflits

Ils sont très rares. Deux tontines semblent en avoir vécu : le *Kitemo* qu'ils ont éteint au bout de son troisième cycle, et la tontine à cent francs de l'association des Bamiléké. Cependant le terme recouvre des réalités différentes dans les deux cas :

- le membre du *Kitemo*, dernier à percevoir le lot, nous a affirmé avoir perdu deux mille francs, soit la cotisation de deux membres. Il a expliqué que ce dernier tour a été plus que tous les autres marqué par la fréquence des retards de libération des cotisations[34].

- dans la tontine à cent francs de l'association des Bamiléké, il n'y a pas eu de défaillance mais il arrive que des membres «*paient en retard ou paient par chèque*».

Les conflits sont rares : leur fréquence dissoudrait la tontine et les sommes en jeu, librement acceptées (discutées) par les adhérents «rentrent» dans leurs budgets. Les tontines d'étudiants par exemple réunissent souvent des individus qui habitent ensemble et perçoivent le même revenu à la même date. Par ailleurs, les personnes interrogées ont toutes cité la confiance parmi les caractéristiques d'une bonne tontine. *A contrario*, aucune n'a cité les qualités du responsable ou l'existence de statuts : l'organisation formelle apparaît secondaire par rapport à la confiance née des relations qui unissent les membres.

Une organisation souple

A priori, l'organisation des tontines parait établie : neuf sur treize ont un responsable. Mais deux seulement ont un règlement écrit[35], les autres explicitent à peine le règlement oral, et le responsable «gère» rarement la tontine. Les tontines de marchands ont toutes les deux un responsable jouissant d'une position aisée dans la communauté : il y a un certain pouvoir (tous deux sont âgés, sont en France depuis plus de quinze ans, ont un volume d'affaires des plus importants et sont grossistes-détaillants). Pour les autres, les fonctions sont de pures formes. Les membres

34. Selon lui, le fait que ce dernier tour ait eu lieu en juillet au moment des départs en vacances n'a pas été sans influence sur le nombre de retards puis de défaillances

35. Le règlement de la *Cotisation des Doyennes Camerounaises à Lyon*, rédigé par la responsable est tenu dans un cahier, de même que l'ordre d'attribution du lot et les dépôts (caisse de prêt-secours). Il prévoit par exemple des amendes de 50 francs par heure et 200 francs par jour de retard. Cela n'est cependant pas respecté. Celui du *Kitemo*, signé et détenu par tous les membres, prévoyait explicitement le recours au droit français en cas de défaillance.

connaissent bien les tontines et adhèrent librement.

L'utilisation du lot

Les tontineurs utilisent le plus souvent les fonds à des dépenses importantes, qu'ils citent parmi leurs motivations.

Près de 73 % des personnes interrogées emploient ou destinent le lot à l'acquisition d'appareils d'équipement ménager (fer à repasser, cafetière, robots et autres petits appareils de cuisine, machine à coudre, télévision, magnétoscope, chaînes, hi-fi etc.)[36]. Certains membres, réalisent des travaux d'aménagement de leur logement avec les fonds ou encore s'en servent pour financer des voyages[37]. Chez les marchands, les fonds levés servent aussi à l'accroissement du volume des affaires. Dans 39 % des cas, le lot finance en même temps des dépenses de consommation courante. Il apparaît comme un apport important de trésorerie, que l'on utilise pour des décaissements de nature à améliorer son niveau de vie relatif, de manière à atteindre le niveau d'équipement du plus grand nombre de ménages résidant en France. Les biens acquis peuvent véhiculer une image de réussite en Afrique noire mais ils sont surtout banalisés en France : selon l'enquête *Biens durables* 1990 de l'INSEE, le taux d'équipement des ménages pour la plupart de ces biens dépasse 80 %, et les biens dont les ménages résidents sont faiblement équipés (pouvant donc véhiculer une certaine *distinction*) ne sont pas acquis. Il semble que la participation aux tontines soit un moyen de combler un manque d'équipement ménager pour les immigrés rencontrés.

La motivation des tontineurs ressemble dès lors à celle de l'individu qui achète un billet de loterie, telle que la présente G.A. Brenner[38] : la demande de billets de loterie est motivée par un désir d'améliorer sa situation dans la distribution des richesses (revenus et patrimoines). Mais outre l'opposition entre les caractères collectif de la tontine et individuel de la loterie, là ou l'acheteur du billet de loterie est prêt à perdre sa mise pour disposer sans obligation de son lot, le tontineur préfère rester propriétaire de ses mises et «gagner» un lot plus réduit.

Si un besoin de financement des tontineurs s'exprime à travers les utilisations

36. Voir le tableau 3.

37. Dans tous les cas, ces voyages sont à destination du pays d'origine. Ils peuvent fournir une bonne idée des rapports des immigrés avec leur pays d'origine et sont le moyen pour certains parents de mettre leurs enfants en contact avec leur famille.

38. G. A. Brenner, *Quebecers and lotteries*, rapport de recherche, École des Hautes Études Commerciales, Montréal, 1985. Voir aussi R. Brenner, with G. A. Brenner *Spéculation et jeux de hasard, une histoire de l'homme par le jeu*, Paris : PUF, 1993, XI - 254 p.

qu'ils font ou souhaitent faire du lot, il ne peut pas être interprété pour tous comme une frustration, puisque certains ont librement choisi de le couvrir par la pratique tontinière.

Motivations des participants

Elles sont diverses mais peuvent être regroupées en trois classes :
- l'utilisation des fonds déjà évoquée,
- les réponses ayant trait à la convivialité,
- et celles mettant en avant la contrainte d'épargne que crée l'adhésion à une tontine.

Bien entendu, l'importance de chacune d'elles varie selon les caractéristiques des personnes, en particulier, selon leurs horizons temporels qui dépendent eux mêmes de leur âge, de leur statut réglementaire, de leur occupation, de leurs relations avec leur milieu d'origine, etc. Il est possible de réfléchir sur deux ensembles relativement homogènes à partir de la distinction entre étudiants et travailleurs reprise au cadre légal et réglementaire de l'immigration en France. Les étudiants sont des résidents temporaires qui doivent avoir une carte de séjour annuelle et n'ont pas le droit d'occuper un emploi (dans certains cas, ils peuvent être autorisés à travailler moins de vingt heures par semaine). Ils ont pour la plupart des revenus faibles qui déterminent leurs possibilités de logement, de consommation, et d'épargne. Les travailleurs quant à eux, détiennent des titres de séjour de résidents permanents valables dix ans et les autorisant à exercer toute activité. Ils ont un horizon plus stable et plus lointain, des moyens plus importants et parfois une distance plus importante vis à vis des ressortissants de leurs pays d'origine. À l'exception des marchands qui vivent dans des foyers, ils vivent avec leur famille dans des appartements[39].

Le cas des travailleurs

Comme le suggèrent la forme mutuelle des tontines et la situation d'immigration (et d'isolement relatif), les rencontres motivent près de la moitié des personnes interrogées. Ainsi tous les membres de la tontine *Doyennes* annoncent cet aspect comme leur principale motivation : pour *lutter contre la solitude, se retrouver en famille*. Les

39. Selon le rapport Barou, le logement constitue l'un des principaux obstacles à l'intégration des Africains. Il est donc possible que le fait de vivre dans des foyers ne soit pas un choix délibéré des marchands comme il nous l'avait semblé lors des entretiens.

tontines de travailleurs moins jeunes semblent plus attachées à cet aspect que les autres (qui ne l'explicitent pas souvent). Il semble que l'indépendance du logement, et les contraintes professionnelles et familiales, réduisent les occasions pour les plus âgés de se rencontrer, et ainsi renforcent une situation d'isolement qu'ils semblent ressentir et combattre par l'organisation d'une tontine. Il faut souligner qu'à l'origine, la *Cotisation des Doyennes Camerounaises à Lyon* s'appelait «*Cotisation des Femmes Seules*» et que le changement de nom a fait suite au remariage de certaines d'entre elles. Les marchands rencontrés n'ont pas fait état de telles motivations, et cela s'explique par le fait qu'ils vivent, travaillent, mangent et prient ensemble.

Les étudiants

Aucun étudiant n'a cité une telle motivation. En revanche, ils citent massivement la possibilité de réaliser une épargne forcée en participant à une tontine. Le fait que la tontine ôte à l'épargne son caractère résiduel en créant l'obligation de verser périodiquement une somme que l'on s'estime capable d'épargner, semble particulièrement apprécié par les participants : certaines tontines d'étudiants ont été principalement constituées dans cette optique, «*pour préparer le retour au pays*» dit l'organisatrice de la tontine *Alice* qui rassemble des étudiantes camerounaises en fin d'études.

Les motivations des agents semblent liées à leurs caractéristiques financières et sociologiques : plutôt «nostalgiques» pour les personnes relativement âgées et stables, elles paraissent plus financières pour les jeunes avec une situation plus instable, des revenus faibles et un accès plus limité aux services bancaires. Notons que parmi les motivations de la rubrique «convivialité», figure la volonté de retrouver une pratique que l'on connaît depuis longtemps et qui peut rapprocher l'individu de son milieu d'origine : l'un des Bamiléké interrogés explique que «*le dimanche c'est le jour de messe mais aussi de tontine*». L'accessibilité du système financier est réelle. Par ailleurs, les tontines ne se posent pas forcément dans les idées comme forme alternative aux banques ; la coexistence est largement pratiquée. Les représentations des agents, marquées par une certaine rigidité, déterminent leurs choix financiers.

L'EXPLICATION DES MOTIVATIONS : UNE APPROCHE PAR LES CONVENTIONS

Reprenant une idée du questionnaire proposé aux commerçants du marché Saint-Maur de Ziguinchor[40], nous avons demandé aux immigrés qui participent à des

40. J.-M. SERVET (avec la collaboration de G DUCOS, linguiste CNRS), *Représentations de la monnaie et des formes d'épargne*. Ronéo, Université Lumière-Lyon 2, 1990.

tontines comment ils gardaient leur argent sur eux et chez eux, et à quel point du revenu ils pouvaient le juger prudent. Ils ont aussi été interrogés sur leur connaissance et leur opinions de l'intérêt et des tontines. Les questions étaient ouvertes pour permettre l'appréhension de leurs «*habitus*» et de leurs représentations de l'argent. Ceux-ci nous semblent contribuer au respect de *principes supérieurs communs* qui fondent les conventions qui d'une part, gèrent les éventuels conflits d'intérêts entre les individus[41], et d'autre part, emmènent des immigrés intégrés au système financier français à organiser des tontines.

Ce second point de l'analyse présente les concepts utilisés et l'explication qu'ils peuvent fournir des motivations des tontineurs.

1. Habitus, conventions et représentations

La notion d'habitus

Étymologiquement, le mot signifie l'aspect extérieur d'un individu. Il a été *réactivé* [42] par Pierre Bourdieu dans le cadre de sa théorie de la *distinction.* qui affirme que les individus cherchent à se distinguer les uns des autres dans leurs relations. Selon lui cette distinction s'opère à travers le langage et plus généralement toutes les relations capables de la véhiculer grâce aux «*capitaux symbolique et matériel*» dont disposent tous les agents. Le pouvoir explicatif de ces concepts est particulièrement important en ce qui concerne les comportements de consommation et d'épargne[43]. Cette analyse, appliquée à l'épargne des ménages explique par exemple, le fait qu'à revenu (âge et charges) égal, certaines catégories épargneront plus que d'autres selon la place qu'elles attachent au patrimoine. Elle peut aussi expliquer le choix des formes d'épargne et d'emprunt adoptées par les individus ou même des instruments de paiement utilisés[44] : pourquoi choisir d'épargner à travers la tontine alors qu'existent des formes rentables et beaucoup moins risquées[45] ? Pourquoi tout payer en

41. F. EYMARD-DUVERNAY, «Entreprises et marché du travail», communication au colloque «Labour markets and labour markets policy in Europe in the 1990's», Lund, Suède 20-23 septembre 1990.

42. C'est l'expression utilisée par F. Heran pour désigner le fait que la notion d'habitus de la sociologie de P. Bourdieu a des attaches avec des traditions philosophiques telles que l'aristotélisme et la phénoménologie. F. HERAN, «La seconde nature de l'habitus. Tradition philosophique et sens commun dans le langage sociologique», *Revue française de sociologie*, XXVIII, 1987, pp. 385-416.

43. «*Les gros commerçants à l'inverse des professeurs ont un «capital culturel» faible et un «capital matériel» élevé, ils ont aussi des consommations alimentaires très fortes, et des dépenses de présentation faibles. Les professions libérales consacrent une part relativement modeste de leur budget à l'alimentation mais beaucoup pour soigner leur apparence et la culture a un pourcentage moyen dans leur budget malgré un niveau scolaire proche des professeurs*». P. BOURDIEU, cité par Brémond, Gélédan, *Dictionnaire des théories et mécanismes économiques*, Paris, Hatier, 1984.

44 D'autant plus que les instruments de paiement se diversifient au gré des innovations.

45. Le risque de défaillance d'un ou même de tous les membres est sans commune mesure avec celui d'un effondrement de la Caisse Nationale d'Épargne, par exemple.

monnaie manuelle alors qu'existe l'accès à des modalités plus commodes et plus sûres pour payer ?

L'habitus, parce qu'il signifie «*ce qui confère aux pratiques leur indépendance relative par rapport aux déterminations extérieures du présent immédiat*»[46], est à même de fournir des éléments de réponse à ces questions. Puisqu'il s'agit d'un produit social, il permet d'orienter la recherche des motivations de telles pratiques en France, vers la socialisation des personnes concernées, c'est à dire leurs pays d'origine[47].

Représentations

Nous entendons par ce terme l'ensemble des idées que les individus ont des pratiques monétaires et financières[48]. Ces représentations d'une part, dirigent les pratiques (en tant que produits des habitus) qui respectent dès lors les conventions auxquelles sont soumis (se soumettent) les individus, mais d'autre part s'élaborent à partir de ces pratiques au quotidien[49]. En reprenant une idée de C. Castoriadis sur l'imaginaire social, (comme producteur et détecteur de sens), on peut assimiler le système de représentations sociales des phénomènes monétaires à un *système sémiologique* (comparable à celui formé par les biens pour J. Attali et M. Guillaume) dans lequel les personnes puisent à la fois pour effectuer des choix «sensés» parmi les pratiques monétaires et pour communiquer du sens par ces choix.

---

46. P. BOURDIEU, *Le sens pratique*. Paris, Éditions de Minuit, 1980, p 94.

47. «*Les conditionnements associés à une classe particulière de conditions d'existence produisent des* habitus, *systèmes de dispositions durables et transposables, structures structurées prédisposées à fonctionner comme structures structurantes, c'est à dire en tant que* principes générateurs et organisateurs de pratiques et de représentations *qui peuvent être objectivement adaptées à leur but sans supposer la visée consciente de fins et la maîtrise expresse des opérations nécessaires pour les atteindre, objectivement «réglées» et «régulières» sans être en rien le produit de l'obéissance à des règles, et, étant tout cela, collectivement orchestré sans être le produit de l'action organisatrice d'un seul chef d'orchestre*». P BOURDIEU, ouvrage cité, non souligné dans le texte.

48. L'idée qu'elles puissent expliquer une large part de l'adoption par un individu d'une pratique au lieu d'une autre est reprise à J -M. SERVET, «Représentations de la monnaie et des supports d'épargne et limites de l'épargne informelle. Hypothèses de travail pour une enquête au Sénégal», G. HENAULT, R. MRABET, *L'entrepreneuriat en Afrique francophone*, Paris · AUPELF/UREF, John Libbey Eurotext, 1990, pp. 87-96. Voir aussi à ce sujet, les travaux de Pierre Vergès dont est tirée sa contribution «Représentations sociales de l'économie : une forme de connaissance», *in* . D. Jodelet (dir), *Les représentations sociales*, Paris : PUF, 1993, pp. 387-405.

49. P. Vergès se situe surtout sur ce second aspect de la production sociale des représentations de l'économie, il précise · «.. *par représentations sociales nous désignons... les représentations construites dans le cadre des pratiques quotidiennes et partagées par l'ensemble d'un groupe social au delà des particularités individuelles. Nous désignons par représentations économiques les représentations sociales d'un domaine particulier . celui que la société dénomme économique*»

Conventions

L'économie politique intègre de plus en plus la notion de convention. Au point qu'un programme de recherche spécifique se développe sur l'Économie des conventions. Partant d'une critique du modèle du marché, ce programme de recherche considère que l'équilibre ne peut pas être réalisé sur la seule base des décisions individuelles : «*l'accord entre les individus n'est pas possible sans un cadre commun qui permette de faire converger les actions*»[50]. Cependant, la notion peut y signifier tantôt l'accord lui même, tantôt, le cadre commun qui l'autorise. Elle peut aussi bien désigner l'une quelconque ou l'ensemble des règles du «jeu», que celles qui emmènent les individus à en accepter les enjeux. Mais cette diversité des réalités contenues dans la notion de convention autorise celle des approches dont certaines permettent d'analyser les *conditions de l'accord dans les situations où coexistent plusieurs principes d'accord possibles* [51]. Ces modèles nous semblent susceptibles d'expliquer les motivations des immigrés africains qui participent à des tontines en France. de telles conventions s'intègrent aux *habitus* et des principes intégrés dans *l'habitus* de plusieurs personnes fonctionneront pour elles comme des conventions. Il semble que le respect de l'âge, des castes, et des engagements pris vis-à-vis de la communauté (ethnique par exemple) soient des conventions largement acceptées et intégrées parmi les Africains.

De même, la tontine nous semble constituer pour certains (les travailleurs plus âgés et depuis plus longtemps en France) *la* convention choisie pour répondre à des besoins «nostalgiques», apparaissant comme un engagement à se rencontrer régulièrement pour se divertir et communiquer. La présence de l'argent peut être interprétée comme l'intégration de la convention monétaire à laquelle ils participent par ailleurs, ou comme un incitatif puissant en ce sens que les dettes et créances qu'elle induit. Elle reste pour d'autres catégories d'immigrés (les étudiants, les marchands), une *convention* d'épargne forcée visant à constituer une *capacité de décaissement*.

---

50. F. EYMARD-DUVERNAY, «Entreprises et marché du travail», communication au colloque «Labour markets and labour markets policy in Europe in the 1990's», Lund (Suède) 20-23 septembre 1990. Cette citation constitue le point commun des divers auteurs qui participent à ce programme de recherche. Voir sur ce point et plus généralement au sujet de l'économie des conventions, l'introduction du numéro qu'y a consacré la *Revue économique* par J.-P. DUPUY, F. EYMARD-DUVERNAY, O. FAVEREAU, A. ORLÉAN, R. SALAIS, L. THÉVENOT, *in* . *Révue économique* n° 2, mars 1989, pp. 141-145.

51 F. EYMARD-DUVERNAY, communication citée. Le problème des principes d'accord et en particulier la notion de *principe supérieur commun* participent de l'analyse de L. BOLTANSKI et L. THÉVENOT, menée dans leur essai *De la justification Les économies de la grandeur.* Paris . Gallimard, 1991 (2e édition). On trouvera une «lecture critique» de cet ouvrage par M. PITEAU, «Genèses de l'ordre et raison pratique · acteurs, systèmes et conventions. A propos de *De la justification*», *in* : *Revue Française de Science Politique*, vol. 42, n° 6, décembre 1992, pp. 1023-1035.

2. L'explication des motivations

Représentations et pratique de l'intérêt

Ce concept recouvre la connaissance (générale et pratique) qu'ont les individus des taux débiteurs et créditeurs, et l'idée qu'ils en ont. Une attention particulière est portée à la condamnation ou l'acceptation de la pratique de taux entre particuliers, ou entre un particulier et une institution financière.

connaissance et pratique des taux d'intérêts	effectifs	opinions sur les taux d'intérêts	effectifs
connaissent	48	condamnent indistinctement	6
ont déjà emprunté avec intérêt	0	condamnent la pratique entre particuliers	17
découvert bancaire	5	pensent qu'il s'agit d'une pratique normale	25
détention d'une épargne rémunérée	52		

Toutes les personnes interrogées connaissent la notion de taux d'intérêt. Mais très peu ont déjà emprunté à intérêt (trois personnes ont déclaré avoir recours aux découverts bancaires en cas de besoin, deux autres ont employé une partie de leur lot à couvrir un découvert). La pratique des taux débiteurs apparaît faible. Par contre, cinquante-deux personnes perçoivent des intérêts créditeurs sur un compte d'épargne sur livret ou au titre de l'épargne contractuelle[52]. La pratique de taux d'intérêts semble relativement bien admise.

Rapports à l'argent

Il s'agit non seulement de l'ensemble des perceptions de l'argent, de la richesse et de la pauvreté, et la *proximité physique*[53] des individus à l'argent, mais aussi de l'importance que l'on déclare accorder à l'argent et aux moyens de devenir riche comme la participation à d'autres jeux d'argent. Le niveau de revenu jugé prudent à détenir n'a pu être connu pour toutes les personnes interrogées. La conservation chez soi et le port d'argent sur soi, fourniront, en relation avec la détention d'instruments modernes de paiement, une appréciation de l'usage de la monnaie manuelle et de la proximité physique à l'argent. Ces derniers seront situés par rapport aux pratiques

52. Voir le tableau 2.

53 Voir l'étude réalisée par J.-M. SERVET (avec la collaboration de G. DUCOS, linguiste CNRS), *Représentations de la monnaie et des formes d'épargne.* Ronéo, Université Lumière-Lyon 2, 1990.

que nous supposons généraux en France (porte-monnaie...) et à celles rencontrées en Afrique noire (pagnes, foulards, soutiens-gorge...). La garde d'argent chez soi apparaît comme une pratique sûre et prudente. Les personnes réservent un endroit à cet effet chez elles. Elles portent aussi habituellement une certaine somme d'argent, généralement dans des poches, des porte-monnaie, des sacs, mais dans certains cas, dans le pagne ou le soutien-gorge[54]. Ces derniers cas, illustrent bien la proximité physique de certaines personnes à leurs avoirs quand ceux-ci leur semblent menacés. Cette attitude est très courante en Afrique noire[55]. En revanche, celle tout aussi courante en Afrique noire, qui consiste à confier son argent à une personne de confiance, est totalement délaissée à l'émigration. Interrogés sur leurs opinions de la richesse, les tontineurs l'ont unanimement exprimée en termes réels (*avoir beaucoup de biens, avoir des maisons*, etc.). Par ailleurs, l'importance de l'argent est toujours assortie de précautions «communautaires» : «*je veux être riche pour pouvoir aider ma famille*», «*ce n'est pas tout d'avoir la richesse matérielle, il faut aussi la richesse morale...*». Enfin, quatre personnes seulement participent à des jeux d'argent ou achètent des billets de loterie.

Pratique et connaissance de la tontine

Les deux membres européens de la tontine *Doyennes* sont seuls à ne connaître les tontines que depuis peu. Pour tous les autres, il s'agit d'une pratique assimilée depuis longtemps à travers un environnement social et une première expérience. La souplesse et la simplicité du mécanisme de la tontine font qu'en Afrique noire existent aussi bien des tontines d'écoliers que des tontines de commerçants. De plus, leur large adoption par les populations font que probablement, tout le monde connaît une personne au moins qui y participe. Il est intéressant de remarquer que trois des membres de la tontine *Frank* sont des enfants de membres de la *Cotisation des Doyennes*.

Une explication par les conventions

Les développements précédents ont montré que la pratique des tontines est largement intégrée dans les représentations des participants. Elle s'associe à l'usage important d'argent liquide et à la proximité physique de certains individus à l'argent

54. Une dame de la cotisation des Doyennes explique qu'elle avait recours à ces pratiques africaines de port d'argent à l'occasion de voyages, de retraits importants..., c'est à dire dans des situations où son argent pouvait être menacé.

55. J.-M. SERVET relate : «*...Une autre commerçante nous a expliqué qu'en portant son argent avec elle, il était en plus grande sécurité puisque pour le lui prendre il fallait qu'elle meure*». *Représentations de la monnaie et des formes d'épargne*. Ronéo, Université Lumière-Lyon 2, 1990.

pour former les cadres dans lesquels ils *pensent les problèmes monétaires*, et en particulier, l'épargne. Leurs comportements financiers illustrent le compromis réalisé entre les conventions en vigueur en France et celles qu'ils ont intériorisées depuis leurs pays d'origine.

Conventions du pays d'accueil

Il s'agit tout d'abord de la convention monétaire déjà évoquée dont le caractère obligatoire intègre malgré eux certains réticents[56]. Mais l'insertion volontaire est quand même la norme puisque rien n'oblige les personnes à demander un chéquier ou une carte, et les étudiants qui pour la plupart perçoivent leurs revenus sous forme de mandat ou de chèque (barré mais pouvant être perçu en liquide au guichet), sont tous titulaires de comptes. De plus, l'intégration économique et sociale à la société française implique un certain nombre d'adaptations des modes de vie en matière de consommation, d'équipement ménager, de logement, etc. Le rétrécissement de l'environnement familial (qui se réduit par rapport à la famille élargie caractéristique de l'Afrique noire), le travail salarié de la femme et cette intégration dans la distribution relative des richesses d'une société beaucoup plus riche que les sociétés d'origine, emmènent les immigrés à rattraper un «retard» d'équipement (acquisitions de biens dont les ménages français sont largement équipés), et à améliorer leur condition au sein de ce nouveau repère. Les voyages (dépenses de loisirs) peuvent contribuer à l'amélioration de l'image que les individus se font de leur place. Mais surtout, ils semblent constituer pour les immigrés le meilleur moyen de rester en contact avec le milieu d'origine.

L'adoption massive de la convention monétaire (scripturale) nous semble s'intégrer dans ce cadre général d'intégration de la société d'accueil, et de ses jeux de distinction-comparaison. Le peu d'originalité des représentations des immigrés tontineurs sur les institutions financières et les taux d'intérêts nous emmènent à penser que leurs rapports aux banques et aux taux d'intérêts ont pu changer avec le contexte institutionnel français. Mais en dehors du rapport matériel à l'argent (port et garde généralement en conformité avec les usages connus), leurs rapports à l'argent semblent plus relever de conventions africaines, parfois réadaptées.

Conventions africaines

Elles apparaissent pour certaines catégories de tontineurs (les salariés relative-

56. La seule nouveauté de cette convention par rapport à celle qui existe en Afrique réside dans la place qu'occupe la monnaie scripturale. Cette intégration «forcée» fait allusion au paiement obligatoire de certaines transactions (et notamment des salaires) en monnaie scripturale.

ment plus âgés avec des charges familiales) comme une solution à des problèmes posés par l'intégration à la société française, comme celui de l'isolement relatif lié aux contraintes de temps et au rétrécissement de l'environnement familial : le sentiment communautaire, couplé à un besoin d'épargne et de capacité importante de décaissement, assure à la fois une régularité des rencontres (dimension «distraction-discussion» importante chez certaines tontines de travailleurs, tout particulièrement chez les ex-«femmes seules» de la cotisation des Doyennes), des sommes *épargnées* de la consommation (dimension «épargne forcée» prédominante dans certaines autres, essentiellement étudiantes), et l'assurance de la disponibilité à un moment (généralement discuté au départ) connu, d'une somme susceptible de payer immédiatement une dépense importante sans avoir le sentiment de s'endetter. Car il semble que la volonté de ne pas s'endetter soit une convention intégrée aux *habitus* des Africains comme le suggèrent des études pluridisciplinaires réalisées en Afrique noire : le fait d'avoir une dette s'exprime dans certaines langues africaines par l'idée d'avoir une corde au cou, d'être attaché[57]. Les tontineurs que nous avons rencontrés, n'empruntent pas pour financer des dépenses largement financées en France. Ils semblent préférer les financer à travers le mécanisme des tontines, qui soit leur laisse l'impression de ne pas s'endetter puisqu'ils épargnent en même temps, soit encore leur donne à penser qu'ils s'endettent auprès de membres de leur communauté, et qu'ainsi le «linge sale est lavé en famille». On retrouve ainsi le sentiment d'appartenance à un groupe :

- les tontines de l'association des Bamiléké, sont les seules à faire explicitement référence à une base ethnique, mais l'essentiel des tontines d'étudiants regroupe des étudiants d'une même nationalité, percevant la même bourse et habitant la même résidence universitaire, enfin les tontines de marchands (Sénégalais habitant le même foyer d'étrangers, venant généralement des mêmes villages) ont une référence religieuse (tous sont musulmans, la distinction intervient au niveau de la confrérie).
- les descriptions qui ont été faites de la richesse soulignaient toutes la nécessité de l'entraide, avec souvent une critique de l'accumulation.

Une autre convention africaine apparaît au regard de l'organisation des tontines (de marchands surtout) : ce sont les personnes plus âgées du groupe qui en assurent la gestion ou qui au moins reçoivent le titre de responsable de la tontine. Ce constat, de même que le titre même de la *Cotisation des Doyennes* montre que le respect coutumier de l'âge en Afrique est très ancré dans les représentations des individus.

57. Voir l'étude déjà citée de J.-M. SERVET (avec la collaboration de G. DUCOS, linguiste CNRS).

CONCLUSION

Il semble en fin de compte que pour atteindre un objectif individuel (épargner, percevoir le lot et pour certains, combattre l'isolement), les participants utilisent collectivement une convention qu'ils maîtrisent (la tontine mutuelle) en la fondant sur un principe supérieur commun (le sentiment communautaire) qui garantit son application et gère ses conflits. Les tontines, parce qu'elles sont intégrées aux représentations des individus sont pratiquées même en situation d'émigration dans un contexte d'efficacité et d'accessibilité des services bancaires. En tant que compromis entre la convention monétaire et les diverses conventions africaines, elle est un instrument efficace de constitution d'une épargne forcée pour un moment donné, pouvant servir à des décaissements importants. Elle est aussi efficace en ce qui concerne le bouclage des opérations financières puisque les conflits sont rares et de peu d'importance.

Le fait qu'elle repose sur des *conventions naturelles,* en ce qu'elles sont reconnues par tous, et d'une *nature domestique,* en ce que *chacun est situé dans une chaîne ordonnée de dépendances personnelles*[58], lui assure cette *capacité de transformation des positions financières qui en fait un produit financier original*[59].

Demba DIA

58. F. EYMARD-DUVERNAY, communication citée.

59. E. Bloy a analysé la tontine au regard de la notion de capacité à transformer les positions financières. Voir sa contribution à cet ouvrage p. 101.

DE NOUVEAUX PARTENARIATS SOCIAUX[1]

La question du développement économique a atteint, vers la fin des années quatre-vingts, une légitimité nouvelle et imprévue. En 1988, l'Association Nationale pour le Développement Local et le Pays (Paris) et l'Institut de Formation pour le Développement Économique Communautaire (Montréal) avaient organisé conjointement un congrès international sur «Le développement local : pratiques, conceptions et enjeux économiques», rassemblant 754 participants de 17 pays pour discuter sur «Le Local en Action»[2].

L'effondrement en Occident du contrat social d'après-guerre, l'échec de la politique économique néo-conservatrice à comprendre ou à répondre à la restructuration de l'économie globale et ses conséquences sur les économies nationales, régionales et locales, ont créé un vide politique. N'étant plus soutenues désormais par une politique sociale interventionniste, de toute façon inadéquate, la plupart des zones urbaines ont subi une ruine sociale et économique, ce qui a posé de nouveaux problèmes que le marché n'a pas pu résoudre, la rhétorique vide de ses plus ardents défenseurs ne tenant plus.

La dernière décennie a vu l'émergence d'une importante population désaffranchie dans ce qui étaient auparavant des économies urbaines et régionales actives. La politique économique de l'offre a réclamé de la patience ; le marché, dans sa capacité d'allouer efficacement des ressources, corrigerait ce déséquilibre apporté par la restructuration économique. De nouvelles industries devront apparaître créant de nouveaux emplois et un profil économique revivifié, sinon différent dans ces zones. Dans la plupart des cas, néanmoins, le processus appelé par certains désindustrialisation et par d'autres réindustrialisation, avait commencé, en fait, beaucoup plus tôt. La relocalisation des industries manufacturières dans les banlieues avait déjà vidé plusieurs centres urbains industriels en Amérique du Nord ; les gens ont été obligés de déménager avec leurs emplois. D'autres industries manufacturières situées dans les grandes villes ont tout simplement fermé. Que cela ait représenté une transformation dynamique de l'économie à partir d'industries de faible productivité vers de nouvelles industries en croissance, a été un sujet très débattu[3]. Ce qui ne peut être débattu, cependant, c'est la dislocation sociale que ces transformations ont entraînée dans leur sillage. C'est à cette situation qu'a répondu la politique sociale aux États-Unis et au Canada au cours des années soixante et soixante-dix.

---

1. Je remercie Daniel Mc Cool et Ana Gomez pour leur aide dans la préparation de cet article.
2. *Le Local en Action*, Paris : Édition de l'Épargne, 1989.
3. MEEHAN, *in* : BRUYN AND MEEHAN, p. 133.

Aux États-Unis, la Guerre contre la Pauvreté de Lyndon Johnson a entraîné dans les années soixante la création de centaines de «centres d'action communautaires - *community action agencies*» (CAA). Les sénateurs Jacob Javits et Robert Kennedy ont parrainé un amendement à l'Economic Opportunity Act (EOA) en 1966, créant le Special Impact Program en réponse à l'insuffisance de la Guerre contre la Pauvreté du président Johnson. La fondation Ford a lancé le Grey Areas Program (Programme des zones grises) pour explorer les nouvelles initiatives communautaires[4]. Au Canada, la politique sociale a été marquée par divers programmes de développement économique régional afin de réduire les grandes disparités de revenus qui caractérisent ce pays. Jusqu'aux années quatre-vingts, la politique économique canadienne a été interventionniste et protectionniste ; ses institutions d'État de bien-être social mises sur pied durant l'après-guerre étaient très en avance sur la politique sociale américaine. Pour la plupart des Canadiens et Canadiennes, elles faisaient partie de l'identité canadienne. Aujourd'hui, cette identité est menacée alors que les programmes sociaux de l'État et leurs mécanismes pour redistribuer la richesse à travers divers programmes de transferts de paiement sont remis en question. On peut parler maintenant de la pauvreté, de la déchéance urbaine du Nord, de la destruction des communautés et de la suppression d'un contrat social, comme des phénomènes nord-américains.

Paradoxalement, le nouveau focus sur «le local» autant en Amérique du Nord qu'en Europe n'est pas le résultat de la pression de la communauté concernée ni celui d'une conscience sociale plus grande, mais en partie plutôt celui d'un cul-de-sac général de la politique de macro-niveau. Les taux de chômage en hausse et l'accroissement des disparités de revenus ont sensiblement fait dévier l'attention vers les prétendus micro-systèmes de production et vers la région ou la ville comme le site politique et économique pour de nouvelles initiatives de politique[5].

Le Conseil Économique du Canada, dans une récente étude sur les stratégies possibles pour un renouveau économique, propose aussi un développement économique basé sur la communauté comme nouvelle approche face à la stagnation économique, le chômage et la pauvreté à la hausse. La communauté locale «*mérite une définition précise*», y est-il écrit.

Dans ce contexte, une «communauté locale» est une zone géographique dont les résidents participent à une économie interdépendante, à des organismes sociaux et politiques et partagent une variété de services publics et privés. En termes métapho-

4. R. ZDENEK, pp. 112-113.

5. P. MAISTROS, Greece, *Le Local*, p. 49 : «*...Les avantages de 1993 seront réservés aux systèmes économiques qui valoriseront les micro-systèmes et qui le feront notamment en se donnant une structure orientée vers l'exportation... et fondée sur la variété et la qualité plus que sur l'économie d'échelle. Voilà une grande résolution . on passe d'une économie de la quantité à l'économie de la variété*».

riques, c'est «le Canada de la rue Principale» [«Main Street Canada»] Le développement économique de la communauté locale implique l'augmentation des possibilités d'emplois, des niveaux de revenus et d'autres aspects de l'économie, non seulement sur la rue Principale, mais aussi par la rue Principale (ECC, p. 3 - traduction libre).

Le Conseil Économique du Canada considère maintenant le développement économique de la communauté comme un nouvel instrument de politique interventionniste, comme un moyen de mobiliser des ressources cachées ou sous-utilisées. Il reconnaît également que le problème n'est pas l'absence de potentiel au sein des communautés, mais plutôt de «*besoin de mécanismes nouveaux*» pour mettre à l'œuvre ce potentiel (ECC, p. 3). Cette façon de voir est maintenant assez répandue. Dans une étude récente, l'OCDE conclut aussi que «*ce qui définit le potentiel de croissance d'une communauté locale n'est pas son niveau de chômage, mais sa capacité de s'autotransformer*» (*Réussir le changement*, p. 44).

Aux États-Unis, les entreprises qui emploient moins de vingt travailleurs ont été responsables de 82 % des nouveaux emplois créés entre 1981 et 1985 (OCDE, p. 17). Alors que ceci est vraiment une observation très significative, elle peut être mal interprétée. Ce courant, en fait, a commencé en 1960. Par exemple, entre 1960 et 1970, trois millions d'emplois ont été créés dans les banlieues pendant qu'un million d'autres disparaissaient dans les quinze plus grandes villes des États-Unis (Urry and Lash, p. 116). Ainsi, la création d'emplois seule, qui reflète la restructuration économique, ne devrait pas être source d'optimisme ou d'une quelconque conclusion rassurante que les communautés urbaines appauvries bénéficieraient de ce processus. En fait, les villes ont souffert de cette restructuration et de la croissance rapide du secteur des services en leur centre même, ce qui produit des emplois précaires et contribue grandement à l'instabilité de l'environnement urbain, social et économique.

Au Canada, et en particulier au Québec, l'émergence de petites et moyennes entreprises reflète un nouvel et énergique esprit d'entrepreneuriat. Ici aussi, il faut examiner attentivement les implications des communautés urbaines à faibles revenus.

Comme le cadre institutionnel et la structure industrielle des économies capitalistes d'après-guerre subissent une rapide transformation, que les décideurs cherchent de nouvelles règles de coordination pour répondre à un environnement macro-économique changeant au niveau national et à un nouvel ordre économique mondial, les relations de travail en tant que grande entreprise sont remplacées par des petites et moyennes entreprises comme unités de base de production et par un niveau de déchéance sociale et environnante qui porte l'empreinte d'une politique d'État peu judicieuse et de l'insouciance vis-à-vis d'une population marginalisée à la hausse.

Malgré des conditions économiques défavorables et d'importantes coupures dans les programmes sociaux, les communautés ont pris des initiatives indépendantes autant aux États-Unis qu'au Canada. Émergeant des mouvements en faveur des droits

de la personne aux États-Unis et des mouvements coopératifs et populaires au Québec, plusieurs communautés locales et régionales ont mobilisé leur potentiel pour une croissance économique indépendante. Ni privées, ni venant de l'État, ces initiatives retiennent maintenant l'attention des décideurs politiques du monde des affaires et d'une population de moins en moins confiante en leur gouvernement. Tout d'abord instituée comme des organismes et des programmes sociaux démocratiques alternatifs, la communauté fait maintenant partie de la nouvelle alliance stratégique avec le gouvernement et les affaires pour encourager l'entrepreneuriat de la communauté, pour renverser la stagnation économique et la dégradation sociale des communautés défavorisées. Il n'est pas surprenant qu'une certaine tension existe au sein de cette alliance. Les gens qui expriment des réserves quant à un tel partenariat en tant que base pour un développement économique communautaire, craignent que les fondements démocratiques sur lesquels ont été construites ces alternatives soient grandement menacés. Tout en encourageant la croissance de l'entreprise communautaire, ils plaident pour une stratégie de développement basée sur une large coalition sociale, et indépendante de l'État ou du secteur privé. Si le développement économique communautaire devient un outil adéquat de développement économique et commercial, cela va menacer l'»auto-détermination» pour laquelle les communautés ont longtemps lutté et qu'elles sont sur le point d'atteindre (Shragge, p. 156).

LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE COMMUNAUTAIRE : UN INVESTISSEMENT SOCIAL

La Corporation de Développement Communautaire (CDC) est une corporation fonctionnant démocratiquement qui a pour but d'oeuvrer dans l'intérêt de la localité. À toutes les personnes habitant sa zone géographique, il est donné, moyennant une faible contribution (par exemple : 5,00 $), le droit de voter pour le bureau directeur qui établit les politiques de la corporation. Le bureau est dans la position unique de fournir un plan coordonné pour l'établissement dans la localité d'une économie plus équitable (Bruyn, p. 173).

La CDC fut juridiquement constituée par une loi du Congrès en 1967 pour vaincre la pauvreté croissante aux États-Unis. Les critiques de la CDC parlent de ses limites causées par son incorporation au sein d'institutions économiques et sociales existantes. Sa capacité de transformer les communautés défavorisées est par conséquent freinée, gênée par les contraintes de devoir travailler dans ce cadre du marché économique. Néanmoins, leur reconnaissance et leur appui ont été un pas significatif de la part du gouvernement américain ; il reste à ces corporations d'étendre leur mandat à la question plus large du développement social (Bruyn, p. 175).

Retracer en détail l'histoire de la CDC aux États-Unis est au-delà des visées de

cet article ; cependant, il vaut la peine d'en dire quelques mots depuis qu'un organisme similaire «La Corporation pour le Développement Économique» (CDEC) qui est apparu au milieu des années quatre-vingts, a été influencé par la structure et les objectifs des CDC américaines. La tension entre les objectifs sociaux et économiques a de bien des façons façonné le développement de ces organismes au Québec également ; dans la plupart des cas, les buts économiques ont prédominé. Pourtant, tant que ces objectifs seront perçus comme conflictuels ou mutuellement exclusifs, quelques accomplissements économiques que ce soient seront sérieusement compromis. Il suffit d'observer l'instabilité du secteur de la vente au détail et des services pour la plupart du temps situés dans les centres urbains : les magasins ferment aussi vite qu'ils ouvrent ; rarement emploient-ils des travailleurs ou travailleuses du coin, rarement la clientèle se compose-t-elle de résidents et résidentes de l'endroit. De plus, le récent vieillissement de ces quartiers de l'intérieur des villes a attiré en ces endroits une nouvelle population sans attache dans la communauté. Non seulement ceci augmente le coût de la vie de tout le quartier du fait que les loyers commerciaux et résidentiels reflètent les revenus des nouveaux arrivants, mais ceci contribue à un sentiment d'aliénation croissant chez ceux et celles dont la participation à l'économie locale, en tant que consommateurs (trices) et en tant que travailleurs (euses) est menacée. Les voisinages, les quartiers alors se fragmentent ; les gens qui ont les moyens de déménager le font, laissant derrière eux une population marginalisée sans points de repère dans leur communauté.

Sans le contrôle local des initiatives économiques, ce modèle va perdurer. Sans la participation de la communauté elle-même, la transformation socio-économique souhaitée ne saurait être réalisée. Ce sont des environnements urbains souvent caractérisés par le transitoire, la fluidité et le peu d'implication au quartier. Il y a bien sûr, certaines zones à l'intérieur des villes qui partagent une histoire commune, particulièrement dans ces zones à industrie unique. Pourtant, dans plusieurs zones urbaines, il y a trop peu de cohésion sociale pour faire naître l'engagement à un but commun ; le groupe social, la communauté, en un sens, est à créer. On ne peut parler de la communauté qu'en référence à l'espace.

Pour que le développement économique communautaire fonctionne, il doit répondre aux besoins de la communauté tels qu'ils sont exprimés par la communauté même. Les canaux nécessaires à l'expression de ces besoins doivent être créés avec la participation pleine et démocratique de la population résidente. Ceci inclut l'établissement de nouveaux partenariats sociaux avec la compréhension commune qu'une ville c'est bien plus qu'un établissement avec un marché et que l'économie locale doit être basée sur un fondement social solide reflétant l'expérience de vie et les besoins de la population résidente. Le marché peut être aussi bien une force créatrice dans l'évolution de la ville qu'une cause de sa perte d'autodétermination, comme en témoignent plusieurs «villes d'une compagnie» aux États-Unis (Bruyn,

p. 148). Afin de «*stopper les fuites financières de la communauté, celle-ci doit participer activement à la planification de son avenir*» (Task Force on Community Economic Development, Ottawa, 1988).

Le problème dans plusieurs communautés défavorisées n'est pas un manque de revenu comme tel, mais l'inaptitude à commencer de construire le genre de fondement économique qui donnerait à la population résidente plus de contrôle sur son existence et qui lui donnerait plus d'argent en retour qu'elle ne dépense (M. Swack, dans Bruyn and Meehan, p. 79).

CORPORATION DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE COMMUNAUTAIRE - GRAND PLATEAU (CDEC-GP)

Un nouveau partenariat social a vu le jour dans la région de Montréal le Grand Plateau, entre ceux appelant au changement social et ceux appelant au secteur privé «*pour réparer les trous dans le filet de sécurité sociale*» créés par la disparition continue de programmes sociaux (ICE Bulletin, Automne 1985). En 1989, le CDEC-GP a mis sur pied l'Association d'Emprunt Communautaire de Montréal, premier fonds de «prêts rotatifs» au Canada, en réaction à la hausse du chômage, l'accroissement de la pauvreté et l'aliénation au sein de cette région. Ce partenariat a été créé par le CDEC-Grand Plateau lui-même, englobant une coalition de dix groupes communautaires, et qui est l'une des quatre corporations de développement communautaire créées dans la région de Montréal depuis 1985. Ce fonds d'emprunts a maintenant commencé «*à construire la base économique qui donnera à la population résidente plus de contrôle sur son existence*» en lui offrant l'accès au capital.

L'Association d'Emprunt Communautaire de Montréal a cependant, accompli beaucoup plus. Cette initiative reflète les efforts collectifs d'organismes communautaires dont la vision de développement économique est basée sur un modèle de participation démocratique. Elle a germé d'une perception commune sachant qu'il était impossible de compter ni sur l'État ni sur le secteur privé pour aborder la sévérité des problèmes sociaux et économiques de la région. La formation de la coalition elle-même est significative en ce que la simple création d'une communauté aux intérêts et aux buts communs dans la région était et continue d'être un défi considérable.

La région du Grand Plateau de Montréal est une communauté multi-ethnique composée en grande partie d'immigrants, de jeunes sans emplois et de femmes : la coalition est constituée d'organismes représentant ces divers groupes. L'initiative de promouvoir un sens de la communauté dans cette région n'avait jamais été prise auparavant ; l'absence d'un travail commun et des différences linguistiques et d'histoires culturelles ont sans aucun doute été parmi les causes de cette difficulté.

Trois autres CDEC avaient, au préalable, vu le jour à Montréal, chacune avec

l'aide du gouvernement du Québec. L'initiative de la CDEC-GP, qui est survenue un peu plus tard, n'a pas reçu une telle aide. Ceci est certes le résultat du retrait délibéré de la part de la CDEC-GP des modèles de développement économique communautaire conventionnels qui mettent l'emphase en priorité sur la création d'emplois et la revitalisation du secteur privé. L'orientation de la CDEC-GP était différente : le développement économique doit répondre en premier lieu aux besoins essentiels de la communauté. Pour atteindre ceci, le contrôle de la part de la communauté est essentiel. Ainsi, son premier objectif a été de développer un programme d'éducation et de contrôle communautaire pour créer le fondement social essentiel pour s'attaquer aux causes structurelles de la pauvreté : le terreau de transformation allait être la communauté même. Les gens du quartier doivent devenir conscients de leur capacité à transformer leur réalité sociale et économique. Leur propre expérience de vie doit fournir les bases à partir desquelles seront développés des objectifs communs. Les initiatives économiques du gouvernement avaient échoué à considérer les particularités économiques, sociales et culturelles de chaque communauté. Les programmes étaient présentés dans un vide social ; on a donc interprété leur échec comme de l'inertie économique, comme la confirmation d'une inévitable mentalité de profiteurs qui, bien sûr, a parfaitement justifié une planification politique de coupures dans les programmes sociaux.

La priorité donnée au développement des «structures de *construction de capacité* de la communauté» a distingué la CDEC-GP des autres CDEC déjà en place à Montréal et, de façon paradoxale, démontre bien la fonction de l'État implantant des programmes par le haut[6]. La création d'un fonds d'emprunts rotatifs favorise ce processus de construction de capacité en créant un canal pour l'investissement communautaire.

L'Association d'Emprunt Communautaire de Montréal

L'Association d'Emprunt Communautaire de Montréal s'est servie du modèle de fonds d'emprunts rotatifs créé par l'Institute of Community Economics aux États-Unis en 1979, organisme à buts non lucratifs de développement communautaire. Selon cet organisme, l'investissement communautaire comprend trois éléments essentiels :

- un engagement envers un lieu et les gens qui y vivent
- un engagement social envers la justice sociale et économique en établissant comme toute première priorité les besoins primordiaux des populations qui ont été les plus marginalisées ou exploitées,
- un engagement envers les organismes et le développement qui démontrent un sens de la communauté locale et promeuvent la justice sociale et économique. Ceci

6. L'expression «community *capacity building* structures» vient de la correspondance entre Lance Roy de CIDEL-GP et Marvyn Novick de la Fondation Laidlaw.

implique, par exemple, de donner préférence à des entreprises appartenant à la communauté ou aux travailleurs créant une mise-en-commun du capital pour des trusts de terrains communautaires ou pour des coopératives à avoir net maximum (ICE Bulletin, n° 6, automne 1984).

Le Fonds d'Emprunt Communautaire de Montréal reflète cet engagement original de la CDEC-GP à redonner pouvoir à la communauté par un développement économique communautaire (DEC). La disponibilité du capital fournit maintenant à ceux et celles qui sont économiquement et politiquement marginaux les moyens d'acquérir un certain pouvoir dans les prises de décisions concernant l'avenir de leurs vies et de leur communauté (Shragge, p. 160).

Nous essayons d'en arriver à une nouvelle vision... Nous croyons que la population marginalisée [a] *les ressources. Trop souvent, les personnes marginalisées sont les cibles de travail pour d'autres mais rarement sont-elles celles qui travaillent, les récipiendaires de plusieurs formes d'aide mais rarement les aidants, les témoins des changements mais rarement en sont-elles les agents. Les personnes marginalisées sont, par définition, non participantes. Le but de l'Association d'Emprunt Communautaire de Montréal est de développer des stratégies à long terme dans le développement économique communautaire qui n'excluront pas les valeurs, les espoirs et les expériences de cette population. Elle veut puiser à même son énergie et son expérience pour transformer sa réalité* (MCLA, Update, 1990).

Cependant, le fonds n'est pas simplement un moyen de ramasser du capital. C'est une coalition d'emprunteurs, de prêteurs et d'aviseurs techniques ; le capital est emprunté à des taux d'intérêts inférieurs à ceux du marché et, aux mêmes faibles taux, est mis à la disposition de ceux qui ne peuvent aller demander des prêts à des institutions commerciales financières. Le fonds peut également servir d'endosseur à des prêts bancaires fournissant le capital initial ou de consolidation de divers projets.

La structure de l'organisme est démocratique ; des représentant(e)s de la communauté, des emprunteurs et des prêteurs participent à l'évaluation des demandes d'emprunt. L'assistance technique fournie par le fonds est indispensable au succès des projets individuels et à son engagement à participer directement dans les projets qu'il appuie. Le niveau d'assistance technique requis varie, bien sûr. Pourtant, d'aucune façon ceci n'influencera la décision d'accorder un prêt. Pour autant que le projet est réalisable et rencontre les objectifs sociaux et économiques de l'Association, le prêt sera octroyé avec l'assistance technique nécessaire. Le processus de suivi institué par le fonds n'est pas un dispositif de contrôle ; il maintient plutôt des liens entre le fonds, ses emprunteurs et ses prêteurs. Le caractère unique de fonds de prêts rotatifs est précisément l'institutionnalisation de l'implication directe des prêteurs par ce processus de suivi.

Les prêteurs sont des individus, des fondations privées, des groupes d'Églises, des corporations, le gouvernement et des syndicats. Le capital disponible de prêts projetés par le fonds en 1991 est de 245 000 $; l'objectif pour 1992 est de 465 000 $ et de 620 000 $ pour 1993. Le fonds d'emprunt a également reçu 60 000 $ en dons qui sont conservés comme capital de réserve. Le pourcentage actuel du capital de réserve requis pour protéger les prêteurs contre des pertes potentielles sera réduit aux environs de 10 à 15 % du capital de prêt ; le reste sera investi par le fonds. Diverses possibilités pour cet investissement sont actuellement à l'étude.

Le fonds d'emprunt est administré par deux personnes. Du fait de la participation de beaucoup dans le processus de prise de décision, les besoins en personnel sont donc remplis et les frais généraux sont gardés très bas. Le budget d'opération estimé de l'Association pour 1991 est de 115 000 $. La Ville de Montréal a largement couvert ces dépenses jusqu'à maintenant. Le Fonds espère s'autofinancer d'ici cinq ans.

La question du risque se pose continuellement. La débâcle récente des Savings and Loans Associations aux États-Unis et l'instabilité du milieu bancaire en général ne permet à personne d'être en totale confiance devant la création d'une autre institution financière, surtout lorsque la clientèle de celle-ci est décrite comme une population précaire ou marginalisée. Pour toutes ces raisons, il est remarquable que le fonds de prêts rotatifs créé par l'Institute for Community Economics aux États-Unis ait rendu compte d'un ratio de perte cumulative de seulement 0,6 % de 1979 à 1990.

Nous avons ... appris que le fait que les pauvres n'obtiennent pas d'argent parce qu'ils présentent des risques de non remboursement. Ce n'est pas si simple que ça ou alors nous aurions enregistré un ratio de perte plus élevé que le 0,6 % que montrent nos statistiques quant au fonds présenté ici. Les pauvres n'obtiennent pas d'argent à cause du fossé de classes, de cultures et de langues entre ceux qui contrôlent le roulement de capital et ceux qui en ont le plus besoin. Les pauvres n'obtiennent pas d'argent parce qu'au départ leurs projets de développement sont petits et pour les institutions financières, c'est simplement trop problématique et trop cher de leur fournir de l'aide. Et il y a beaucoup d'autres raisons pour lesquelles les pauvres n'obtiennent pas d'argent, mais ce n'est pas simplement la pauvreté. (C. Matthei, Who We Are, What We've Learned, Where We're Going, ICE Bulletin, n° 9, automne 1985).

Les emprunts sont peu élevés ; les termes excèdent rarement les trois ans. Tous les emprunts sont entièrement garantis. Certes, la question du nantissement est d'une certaine façon plus complexe étant donné le faible revenu des emprunts. Malgré cela, aucun n'est sans garantie.

Depuis sa création en 1989, le Fonds de Montréal a appuyé cinq projets : une école de musique, une coopérative couturière et trois micro-entreprises, deux dans le

secteur des services et une petite firme manufacturière. Ces projets avaient les mêmes objectifs sociaux et économiques que l'Association : chacun va engendrer des emplois dans la communauté, ils fourniront un produit qui n'était pas présent ou bien non disponible à bon prix dans ces quartiers défavorisés et développer des habiletés d'entrepreneuriat chez des gens qui, dans certains cas, se trouvaient à l'origine sur l'assistance sociale.

L'Association d'Emprunt Communautaire de Montréal est membre de la National Association of Community Development Loan Funds des États-Unis, un réseau national de 37 fonds d'emprunt. L'Association offre à ses membres un apport de régulation (NACDLF, memo aux membres, 19 septembre 1990). Elle offre un appui financier pour des projets spécifiques mis sur pied par ses membres, elle participera à un emprunt particulier avec un membre du fonds et pourra agir comme deuxième marché en acquérant des prêts de membres si un fonds a des problèmes de liquidité ou a besoin de recapitalisation.

Nouvelles sources d'investissement communautaire

La création d'un réseau de fonds d'emprunt communautaire s'inscrit dans le support croissant pour de l'investissement éthique ou de responsabilité sociale en Amérique du Nord. L'investissement communautaire gagne l'appui de beaucoup de gens qui en partageaient les objectifs de départ, mais qui étaient un peu sceptiques quant à sa viabilité financière. L'investissement communautaire commence aussi à avoir un impact sur les institutions financières conventionnelles. Des banques commerciales des États-Unis et du Canada participent à diverses initiatives en fournissant des services bancaires pour émettre des emprunts communautaires. Même si ces emprunts sont faits aux taux d'intérêts qui prévalent sur le marché, ils sont négociés et approuvés par les groupes de développement communautaire et non par les banques. Ceci réduit les coûts d'administration des emprunts tout en préservant l'indépendance du pouvoir de prise de décision de l'organisme communautaire.

Les fonds de retraite représentent un important bassin de capital potentiel pour de l'investissement social. Les fonds de retraite sont des investisseurs passifs ; il est très rare que les personnes contribuant aux fonds de retraite aient un mot à dire quant aux décisions d'investissement qui sont prises, pourtant cela représenterait des gains différés. En 1987, le Fonds de Retraite des Employé(e)s de Burlington dans l'État du Vermont, fonds de retraite du secteur public, a investi un million de dollars dans le Burlington Community Land Trust ; c'est le premier exemple d'un investissement d'un fonds de retraite dans un trust de terrain communautaire (Community Economics, n° 16, automne 1988). Les syndicats et les employé(e)s du secteur public doivent être davantage conscientisé(e)s quant à ces formes de possibilités d'investissement et doivent devenir plus impliqué(e)s dans la gestion des portefeuilles de leur retraite.

Un pas important dans cette direction a été fait par le Fonds de Solidarité des Travailleurs du Québec, fonds d'investissement créé par la Fédération des Travailleurs du Québec (FTQ). Ce fonds a accepté de prêter au MCLA 50 000 $ par an pour une période de trois ans ; les derniers détails de cette entente doivent encore être finalisés. Depuis sa création en 1984, le Fonds s'est engagé à la préservation et à la création de nouveaux emplois au Québec. Accepter d'investir dans le fonds d'emprunt est un nouveau virage pour le fonds de la FTQ qui, habituellement, a défini le développement économique en termes conventionnels. Au Québec, la Caisse de dépôt et placement, fonds de retraite du secteur public et le Mouvement Desjardins, grande réussite dans le domaine coopératif financier, sont d'importantes cibles où frapper.

Le Fonds de Solidarité a récemment conclu un accord avec la Ville de Montréal pour mettre en place un programme de création d'emplois. Le «Fonds d'emploi de Montréal» a ainsi été créé en réaction au chômage chronique de la région de Montréal. Cependant, parce que son mandat n'est pas de n'octroyer que des prêts inférieurs à 10 000 $ pour créer de petites et moyennes entreprises, sa résonnance est réduite et son impact très limité. L'administration municipale reconnaît maintenant les lacunes de ce programme et pense réaffecter une partie du capital au Fonds d'Emprunt Communautaire de Montréal qui pourrait alors librement prêter de petits montants aux emprunteurs(euses). La ville a reconnu ouvertement le potentiel innovateur de la CDEC-GP et de la stratégie d'investissement communautaire.

L'appui au mouvement d'investissement communautaire continue de s'accroître. «*Le fonds est en train de montrer un exemple de gestion créatrice et novatrice de capital et de fournir un canal par lequel de plus en plus d'investisseurs(euses) peuvent s'attaquer aux racines mêmes de la pauvreté et exprimer une vision positive de la démocratie économique*» (G. Ramm, Community Investment is Coming of Age). Il aide à démolir les nombreux mythes sur la pauvreté. Le problème n'est pas simplement l'absence d'argent dans les communautés pauvres. En fait :

«*...beaucoup plus d'argent coule entre les doigts et les quartiers des gens les plus pauvres... que celui généralement compté. Le problème n'est pas qu'il ne coule pas mais qu'il coule à travers, comme à travers une passoire. C'est un problème enraciné dans le fait que la majorité de la propriété et des emplois, dans les communautés défavorisées, n'appartient pas ou n'est pas contrôlée par les gens de ces communautés. Cette réalité est quelque chose dont nous pouvons parler - à la fois en identifiant les causes premières de la pauvreté et en analysant aussi les types d'objectifs et les critères qu'un fonds d'emprunt communautaire peut adopter pour s'attaquer à ces causes*». (C. Matthei, Who We Are, What We've Learned, Where We're Going, ICE Bulletin, n° 9, automne 1985).

CONCLUSION

Cet article a brièvement décrit la mise sur pied d'un fonds d'investissement communautaire dans une zone défavorisée de Montréal. L'Association d'Emprunt Communautaire de Montréal a fait sienne une approche sociale au développement économique communautaire qui rejette à la fois les programmes de développement économique proposés par le marché et ceux initiés par l'État. Plusieurs voient en cela... «*un nouveau système déjà dans l'air*» (Bruyn and Meehan, p. 6).

C'est bien plus qu'une alternative faisable - c'est essentiel au développement humain. Et bien plus, ça se développe dans les interstices de l'économie moderne. Ça a seulement besoin d'encouragement pour se développer davantage par un nouveau climat de conscientisation des gens et des lois habilitantes (Bruyn and Meehan, p. 6).

Peut-être est-ce là une lecture trop optimiste. Néanmoins, l'émergence du développement économique démocratique a commencé en un processus irréversible. Cet article a porté avant tout sur l'investissement communautaire, l'un des éléments essentiels de ce processus. Plusieurs communautés, surtout aux États-Unis, ont déjà commencé à transformer les relations de propriété en mettant sur pied des trusts de terrain communautaire et des coopératives auto-gérées aidées par l'accès au capital fourni par des fonds de prêts rotatifs[7].

Des fédérations de consommateurs et des corporations de développement communautaire peuvent coordonner cette transformation en représentant les résidents et résidentes du quartier en leurs diverses qualités en tant que consommateurs, travailleurs et membres de la communauté. Ceci n'est pas une vision nouvelle. La meilleure articulation en est celle de Karl Polanyi, non seulement dans son ouvrage *La Grande Transformation* mais aussi dans ses premiers écrits sur le socialisme démocratique et ensuite dans ceux plus récents sur les soi-disantes sociétés sans marché.

Les économies sont imbriquées dans leurs sociétés, écrit Karl Polanyi dans *La*

7. Les parutions périodiques *Community Economics de l'Institute for Community Economics* sont une excellente source de mise à jour sur ces initiatives. De plus, l'ouvrage de Bruyn et Meehan «*Beyond the State and Market*» met en relief l'expérience des États-Unis. Au Canada, le mouvement est encore tout jeune. Plusieurs programmes gérés communautairement existent il est vrai, mais à ce jour, ils ne sont pas par nature outils de transformation. Ils continuent de compter sur le gouvernement pour le financement et ne représentent pas le modèle de participation présenté ici. Une exception à cela est New Dawn Enterprises au Cap Breton en Nouvelle-Écosse. Le Center for Community Economic Development Newletter (Cap Breton) décrit les nouvelles initiatives au Canada. La plus récente publication du Conseil Économique du Canada «*From the Bottom up : The Community Economic development Approach*», propose une synthèse des projets de développement communautaire au Canada. Ils ne correspondent pas, cependant, au modèle alternatif décrit ici. Malgré cela, ils procurent une base valable sur laquelle bâtir des alternatives démocratiques.

Grande Transformation. L'économie du marché auto-régulateur n'a jamais existé.

Le courant collectiviste qui est apparu au milieu du XIX[e] siècle ... a été une réponse spontanée à la menace constante de dégradation sociale et culturelle causée par le marché auto-régulateur... l'introduction des libres échanges, bien loin de le débarrasser du besoin de contrôle, de réglementation et d'intervention, en aura grandement augmenté les niveaux.

Les évangélistes du laisser-faire d'aujourd'hui n'entendent rien à la nature du capitalisme quand ils jugent toute intervention menaçante et qu'ils mythifient le libre-échange (Salee and Mendell, p. 14). Ainsi, ils ont réduit en pièces chacune des institutions qui ont permis à l'économie de marché de fonctionner. L'épave est gigantesque. Les institutions démocratiques locales, très brièvement décrites en cet article, sont significatives en ce qu'elles réimbriquent l'économie dans la société, non pas en recréant les tampons pour soutenir les économies de marché, mais en démocratisant le marché de façon à ce qu'il réponde aux besoins des gens. Il reste à ceux et à celles qui ont pris ces initiatives, de coordonner leurs efforts. Peut-être n'est-il pas exagéré de dire que ces efforts seront la base d'un nouvel ordre économique local. Cependant, comme la décentralisation fait partie du nouveau discours politique, de nouveaux défis apparaissent. Les initiatives locales et régionales ne sont plus perçues comme marginales. Si, en fait, c'était leur statut marginal qui donnait à ces communautés la liberté d'appliquer leurs propres stratégies, la lutte pour préserver leur autonomie et pour résister à l'appropriation de leur vision par le secteur public et privé va s'intensifier. Ce n'est certes pas un encouragement à l'isolement, bien au contraire ; c'est un appel à une coordination urgente et rapide des programmes démocratiques de développement économique communautaire déjà sur pied qui pourront fournir la structure de support à de nouvelles initiatives.

Marguerite MENDELL